



Plan de Formación Integral

Módulo 24
LOS SECRETOS DE LA MOTIVACIÓN

Colegios - Tercer Año

Mayo 2012

MÓDULO N° 24

TÍTULO: LOS SECRETOS DE LA MOTIVACIÓN

OBJETIVO: Identificar distintos aspectos que influyen en la motivación para aumentar la comprensión de cómo fortalecerla en nosotros mismos y los demás.

TIEMPO: 3,5 horas

PLAN DEL MÓDULO

Este Módulo se desarrollará en 2 Etapas: Primera, trabajo previo Personal y del Equipo Responsable. Segunda, la Sesión Presencial del Módulo.

ETAPA I: TRABAJO PREVIO PERSONAL Y DEL EQUIPO RESPONSABLE

1.- TRABAJO PERSONAL

- a) Cada participante recibe copia del texto “**Los Secretos de la Motivación**” [Ver: *Material de Apoyo 1*]. Es importante detectar los aspectos que son decisivos para la motivación.

2.- TRABAJO DEL EQUIPO RESPONSABLE

- a) El Equipo Responsable se asegura de que cada participante reciba y trabaje el Texto: “**Los Secretos de la Motivación**”.
- b) El Equipo Responsable prepara 4 papelógrafos en los que escribe los TÓPICOS abajo señalados con sus respectivos aspectos que se van a tomar en cuenta para caracterizar la **Motivación de los Estudiantes** (1 papelógrafo para cada tópico).

1.- Rendimiento Académico

- Nivel del rendimiento académico
- Nivel de atención a sus compromisos escolares
- Calidad de la participación en clases
- Valoración de su formación

3.- Colaboración

- Nivel de participación espontánea en actividades
- Nivel de generosidad
- Calidad del trabajo en equipo
- Nivel apoyo a las acciones sociales

2.- Trato con las Personas

- Nivel de aprecio a sus compañeros/as
- Nivel de valoración a los compañeros/as con dificultades.
- Calidad de trato al personal
- Nivel de cuidado y valoración de sí mismos

4.- Vivencia de lo Religioso

- Nivel de aprecio de las actividades religiosas
- Calidad de la participación en los actos religiosos
- Nivel de conexión entre fe y forma de actuar
- Nivel de la vivencia espiritual

Nota: Estos papelógrafos servirán de insumo para trabajar en el momento del CONTEXTO que tendrá lugar en la sesión presencial. Si se considera conveniente, el Equipo Responsable puede incluir tópicos y/o aspectos adicionales.

- c) El Equipo Responsable imprime y prepara un juego con los diferentes Rostros-Gestos [Ver: *Material de Apoyo 2*] para cada uno de los grupos que trabajarán en el momento de la EXPERIENCIA.

ETAPA II

SESIÓN PRESENCIAL DEL MÓDULO

0.- PREVIOS

<ul style="list-style-type: none"> Despliegue propagandístico y motivacional que ayude a la vivencia y profundización del módulo. Recursos: 1) Copias de los materiales de apoyo y anexos. 2) Cartelera, pancartas, trípticos con mensajes sobre la motivación. 3) Hojas, lápices, marcadores, papelógrafos. Ambientación del área de trabajo. 	
10 min	<p>APERTURA DEL MÓDULO (<i>Preparar con esmero y desarrollar con buen gusto esta apertura</i>)</p> <ul style="list-style-type: none"> Saludo y Bienvenida. Introducción al Módulo Presentación de la agenda

1.- CONTEXTO

35 min	<p>En el CONTEXTO se trabajará en plenaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> El Equipo Responsable coloca en un lugar visible los 4 papelógrafos con los tópicos y sus respectivos aspectos a tomar en cuenta en la caracterización de la Motivación de los Estudiantes. Se invita a los participantes a que vayan describiendo la Motivación que perciben en los Alumnos, según los diversos aspectos señalados en cada tópico (Se sugiere abordar uno por uno los tópicos señalados). <p><i>Nota:</i> Se ha propuesto caracterizar la motivación en los Alumnos para que sea más fácil la visualización del Contexto. Si se tomara otro grupo humano, como los Docentes, Padres-Representantes, etc., esta visualización sería muy extensa y compleja.</p>
--------	--

2 y 3.- EXPERIENCIA - REFLEXIÓN

35 min	<p>En la EXPERIENCIA y la REFLEXIÓN se trabajará en Grupos.</p> <p>1º) Se crean grupos de trabajo con 8 ó 9 participantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> A cada grupo se le entrega un Juego de ROSTROS-GESTOS que evidencian Motivación-Desmotivación. [Ver: <u>Material de Apoyo 2</u>] <p>2º) En los grupos, se distribuyen los ROSTRO-GESTO. Luego, cada participante (uno por uno) se coloca el rostro-gesto en su cara y mira a todo el grupo.</p> <p>3º) Los demás participantes describen la motivación o desmotivación que expresa dicho ROSTRO-GESTO.</p> <p>4º) Para la REFLEXIÓN, puede ayudar:</p> <ul style="list-style-type: none"> Argumentar a fondo sobre la motivación o desmotivación que transmite cada ROSTRO-GESTO. ¿Cómo podría MODIFICARSE la MOTIVACIÓN / DESMOTIVACIÓN que está originando cada uno de estos ROSTRO-GESTOS?
--------	---

4.- ACCIÓN

35 min	<p>En la ACCIÓN se trabajará en dos momentos: Trabajo en Grupos (los mismos de la Experiencia - Reflexión) y Plenaria</p> <p>4.1.- TRABAJO EN GRUPOS</p> <p>Cada grupo recibe la Pauta "Facilitadores requeridos para lograr la motivación" [Ver: <u>Anexo 1</u>] y completa su respuesta según la misma, llegando a un consenso sobre el Incentivo y los Facilitadores que se requieren para lograr la motivación.</p>
--------	--

	<p>4.2.- PLENARIA</p> <p>Reunidos en Plenaria, cada grupo presenta sus repuestas. Si se considera conveniente, se puede agregar un espacio para el intercambio libre.</p>
--	--

5.- EVALUACIÓN

15 minutos	<p>La EVALUACIÓN será personal y abarcará todo el Módulo [Ver: <u>Anexo 2</u>]</p> <p>Cada participante recibe una Pauta de Evaluación para que evalúe tanto la forma como el fondo de todo el Módulo.</p> <p>[Nota: La Evaluación se entrega al Equipo Responsable del Módulo]</p>
------------	--

MATERIAL DE APOYO [1]

El siguiente texto es un extracto-resumen del libro “Los Secretos de la Motivación”, de José Antonio Marina, adaptado para que sirva como Material de Apoyo para el Módulo N° 24 del Plan de Formación Integral para el personal de los Colegios de ACSI.

LOS SECRETOS DE LA MOTIVACIÓN

Motivación es un término que está íntimamente relacionado con los deseos que nos lanzan a la acción y con la energía que nos mueve. Este tema despierta un interés universal. Los padres quieren motivar a sus hijos, los educadores a sus alumnos, los empleadores a los empleados, las empresas a sus clientes, los políticos a los votantes, los vendedores a sus compradores, los sacerdotes a sus fieles, los amantes a sus amados o amadas, etc., y también queremos motivarnos a nosotros mismos.

La motivación es la presa codiciada de los que quieren lograr algo. Y también de los que quieren educar. Las mismas herramientas mentales de la motivación sirven para lo bueno y para lo malo. Hay una motivación para la dependencia, una motivación para la libertad, etc.

I.- MECANISMOS DE LA MOTIVACION.

1. Niveles funcionales de la inteligencia y la motivación

Podemos distinguir dos niveles funcionales en nuestra inteligencia. Uno, la inteligencia que produce ocurrencias, ideas, sentimientos, sin que sepamos cómo lo hace. Se trata de la *inteligencia generadora*. Otro, la inteligencia que somete a inspección esas ocurrencias y les permite pasar o no a la acción. Se trata de la *inteligencia ejecutiva*.

La **inteligencia generadora** interpreta lo que percibe de acuerdo con unos patrones comunes a todos los seres humanos, es decir, sus necesidades básicas, y de acuerdo también con sus particularidades biográficas, es decir, su personalidad, hábitos y recuerdos, entre otros. Como resultado de su trabajo oculto, emergen en nuestra persona ideas, estados de ánimo, deseos, recuerdos.

La **inteligencia ejecutiva** permite seleccionar nuestros mejores deseos, ocurrencias y metas, de acuerdo a un adecuado criterio de evaluación, tomar decisiones y mantener la acción. El esquema elemental de una acción es que algo se convierte en objetivo valioso para mí y despierta mis ganas de actuar. Este es el primer hecho que debemos comprender.

La nueva frontera educativa que tiene como objetivo la formación de una personalidad poderosa y armónica radica en ayudar a construir y desarrollar la *inteligencia generadora* y la *inteligencia ejecutiva* de la persona.

Como adultos, padres o docentes, no sólo queremos animar a los demás, a nuestros hijos o alumnos a hacer algo, sino que necesitamos motivarnos a nosotros mismos. Enseñar a alguien exige conocernos mejor, desarrollar profundas competencias, mirar nuestro entorno con otros ojos, despertar la curiosidad dormida.

2.- La Motivación = deseos + atractivo del incentivo u objetivo + facilitadores

La motivación maneja deseos, juega con expectativas, gestiona premios y castigos, promete satisfacciones, seduce, induce, produce, conduce.

Se siente deseo cuando se necesita imperiosamente algo, cuando se echa en falta o cuando se anticipa un premio posible. **Los deseos impulsan a actuar para conseguir lo deseado.** Pero esta actuación está dirigida por el objetivo, la meta, o mejor dicho, lo que en ella hay de incentivo para quien lo desea. En una palabra, **lo que mueve es el atractivo que una cosa tiene para cada persona.**

El **atractivo** del incentivo u objetivo es aquella cualidad física, ética, estética, económica o moral que hace a algo valioso, es decir, apreciable, deseable, apetecible para cada uno.

La motivación incluye el deseo... y otras cosas más. En principio, el objetivo que lo despierta y dirige. La motivación es el resultado de una compleja síntesis de la *inteligencia generadora*, cuyo resultado se vive como una fuerza orientada hacia objetivos dotados de atractivo. Tiene, pues, dos manifestaciones: la energía y la orientación.

Se puede intensificar el deseo y fomentar un sentimiento de vitalidad y ánimo en otras personas: 1) aumentando la necesidad, y 2) haciendo más atractiva la meta, el incentivo. Aunque se puede actuar sobre el deseo directamente, el modo más fácil de intensificarlo es presentando el objeto de manera atrayente y excitante.

El deseo y el objeto de deseo (incentivo) mantienen una relación circular. El deseo hace atractivo el incentivo, y el incentivo activa el deseo.

Además del deseo y el atractivo de un objeto o de una actividad, hay un tercer elemento que son los factores que favorecen o dificultan realizar una acción o alcanzar un logro. Se les denomina **facilitadores**. Estos factores ponen de manifiesto que entre el deseo y el objetivo hay una **tarea, un trabajo que hacer, un trayecto que recorrer.**

Como ejemplo, se puede decir que el deseo de aprender de un niño (*fuerza de motivación*) se verá favorecido si: 1º) la meta es interesante y enlaza con alguno de sus intereses (*deseo*); 2º) está presentada atractivamente (atractivo, incentivo); y 3º) la tarea es fácil, se siente capaz de realizarla y se le indican estrategias adecuadas para que pueda hacerlo (*circunstancias facilitadoras*).

De esto resulta que la motivación tiene **unos componentes básicos: el deseo, al atractivo del incentivo u objetivo y los facilitadores de la tarea.**

II.- TIPOS DE MOTIVACIÓN

Existen dos tipos básicos de motivación: **la motivación de inicio y la motivación para la tarea o fuerza de motivación.** La *motivación de inicio*, que es cuando una persona quiere adelgazar, o dejar de fumar, o hacer ejercicio, o ser ordenado, o comenzar a escribir un libro. Está motivada para hacerlo, es decir, se siente con energía, ánimo, convicción, y ha tomado una decisión. Pero ese impulso no es suficiente para seguir hasta la meta. Los buenos propósitos se enfrentan a las dificultades de la tarea. “El espíritu está dispuesto, pero la carne es débil”, se decía antiguamente. Mantener la actividad, esforzarse, aplazar la recompensa necesita otro tipo de ánimo, un plus de energía, y esto es lo que se denomina *motivación para la tarea o fuerza de motivación*, que supone, en realidad, una activación continua de la decisión inicial.

Platón decía “educar es enseñar a desear lo deseable”, ahora se debe decir “educar es fomentar la motivación adecuada”.

1.- La Motivación de Inicio.

Una cosa es conseguir que alguien haga algo, y otra muy distinta conseguir que alguien quiera hacer algo. Esto nos plantea la necesidad de pasar de una motivación espontánea (que es la base de toda motivación) a una motivación educada. Además implica saber enlazar nuestras motivaciones con las del sujeto en quien pretendemos influir.

Una acción es explícitamente “motivacional”, si se activan los tres factores señalados: el deseo, el atractivo de hacerlo, y los factores facilitadores que le animen. Podemos ver entonces como se desarrolla este proceso: **Motivación de inicio = deseo + atractivo del incentivo u objetivo + facilitadores.**

Para que la motivación se inicie, es imprescindible la activación de alguno de los deseos fundamentales, o relacionar la meta querida con alguno de ellos. Los tres deseos fundamentales que están en la base de toda motivación son: el bienestar personal, la vinculación social y la ampliación de las posibilidades de acción.

Primer gran deseo. *El deseo de bienestar personal.* Todas las personas quieren sobrevivir agradablemente, lo que implica disfrutar de algunos placeres y evitar el dolor, la tensión o la ansiedad. Este deseo se caracteriza por buscar un bienestar personal que se encierra en el propio sujeto o en alguna meta centrada en su propia satisfacción. Alcanzar una meta es siempre una “satisfacción”. Pero esa satisfacción sólo puede llamarse “placer” cuando comienza y termina en el propio deseo de bienestar. Las otras satisfacciones pueden derivarse de acciones dirigidas a otros y que pueden significar algún tipo de sacrificio o generosidad. Forman parte de lo que se ha llamado motivación personal o íntima.

Segundo gran deseo. *El deseo de vinculación social.* De la necesidad fundamental que tienen todas las personas de vincularse con otras(os), brotan deseos de relacionarse socialmente, formar parte de un grupo, ser reconocidos, aceptados y apreciados por los demás. A diferencia de otros seres que coexisten, las personas conviven, y esta convivencia es fuente de posibilidades y conflictos.

Este deseo de vinculación social modera y da sensatez a los otros dos deseos fundamentales: el de bienestar personal y el de ampliar las posibilidades de acción. Porque estos dos dejados a su propio dinamismo, llevarían a la búsqueda desenfrenada del placer y al afán desmesurado del poder.

Tercer gran deseo. *El deseo de ampliar las posibilidades de acción.* Este es el deseo que lanza a las personas a metas lejanas, altas, ideales, ilimitadas. Tiene que ver con la posibilidad de sentirse competente, ser autónomos, tener sentido de autorrealización, tendencia a la superación y progreso, motivación al logro, entre otros.

De estos deseos básicos o matriciales surgen los deseos concretos. Cada persona tiene un perfil motivacional diferente. En algunas personas priva el deseo de bienestar personal, o el la vinculación social o la ampliación de las posibilidades. Y en cada caso ese perfil motivacional se ha concretado, a lo largo de la vida, en preferencias específicas. Pero la mejor situación sería si en la motivación se conjugaran de forma armónica estos tres deseos.

Todos los intentos de iniciar o dirigir la motivación, tanto de uno mismo como de los demás, tienen que buscar su fuerza en los deseos matriciales. Si encontramos ese enlace, podemos seguir adelante.

La motivación inicial, en circunstancias normales, es el impulso para la toma de decisión. A partir de la motivación inicial, nuestra inteligencia cambia de régimen. La motivación corresponde a la inteligencia generadora, y la decisión, a la inteligencia ejecutiva. La decisión supone aceptar la motivación. Es decir, para que se tome una decisión antes hubo una motivación, y esta, ha de ser asumida por la inteligencia ejecutora. Normalmente se considera que “decidir” es elegir entre diversas posibilidades, pero hay que distinguir, junto a la selección, la aceptación, la asunción, el hacerla mía, el identificarme con el proyecto, el trasvasar mi energía motivacional a esa meta.

Con el acto de decisión, se pasa de la motivación inicial a la motivación para la tarea o la fuerza de motivación, porque queda asumida por el yo. La motivación para hacer algo, el **tengo ganas de hacerlo**, se convierte en **quiero hacerlo**, es decir, en **voluntad de hacerlo**. Por ello, en la decisión, el Yo se afirma, se identifica con tal decisión y queda comprometido.

2.- La Motivación para la Tarea o Fuerza de Motivación

“No es que yo sea más inteligente. Es que me he enfrentado a los problemas durante más tiempo”. Albert Einstein

Así como se tiene muy en cuenta la motivación de inicio, también hay que dar mucha importancia a la motivación para mantener la tarea. Todos somos conscientes de que mantener el empuje de la decisión es difícil. Nos desanimamos con facilidad. ¿Cómo podemos animarnos? ¿Cómo podemos animar a los demás?

Una decisión necesita una energía especial para mantenerse a lo largo del período de realización. Hay algunos obstáculos con que debemos enfrentarnos: el cansancio, el desánimo, el desinterés, la tentación, y la postergación, es decir, dejar las cosas para después. Con facilidad nos cansamos de mantener el esfuerzo. De repente, nos encontramos faltos de ánimo, no encontramos sentido a lo que hacemos. También perdemos el interés.

Nuestra inteligencia generadora nos juega una mala pasada, porque comienza a darnos razones para desistir. ¿Qué más da estar gordo o delgado, saber o no inglés? Además, por último, mi propósito entra en conflicto con otras posibilidades atractivas. Puedo tomar una cerveza en vez de calmar la sed con un ascético vaso de agua, ir al cine en vez de estudiar, marcharme de viaje en vez de seguir la rutina diaria.

Estas situaciones revelan la frágil condición de nuestros proyectos. Para mantenerlos, debemos apelar a todos nuestros recursos personales o externos.

En la motivación para la tarea hemos de utilizar los mismos elementos que en la motivación inicial y aprovechar la ecuación básica: **Fuerza de motivación = reactivar el deseo + intensificar el incentivo + aumentar los facilitadores.**

Para lograr la tarea hay que unir motivación y personalidad, pero de una manera distinta, que afecta a la educación.

Pero conviene aquí que entendamos que la personalidad no es una estructura fija, en gran parte innata, que está en el origen de nuestras conductas. Y que por ende, ella determina las metas que elige un sujeto, el modo como las persigue, la energía que es capaz de movilizar, los motivos que la impulsan a hacer una cosa en vez de otra. Ciertamente que no es así.

La personalidad no es el origen, sino una tarea, un proyecto. Hay una parte heredada (el temperamento), una parte aprendida (el carácter) y una parte elegida (el proyecto personal). Está claro el papel de la educación en este esquema. Una buena educación implica ayudar a cada persona, a partir de su temperamento, a desear las metas mejores, a comprometerse con ellas, a soportar el esfuerzo, a apoyarse en todos los sistemas de motivación, de energía para desarrollar su vida. Y aquí entran de lleno dos aspectos muy relacionados: **uno, el deseo de excelencia compartida, y otro, el entrenamiento, hábitos y virtudes.**

El deseo de excelencia compartida. No actuamos solamente para conseguir placer y huir del dolor. Deseamos vincularnos afectivamente con los demás y alcanzar algún grado de excelencia. Estos dos deseos se integran en una «excelencia compartida», el gran anhelo que debemos despertar en todos, niños y grandes, porque es el que nos permite superar y jerarquizar los demás, el que despierta las energías más constantes, creadoras y generosas. Y tienen razón nuestros publicistas: esa debería ser una motivación

social, inducida, prestigiada, premiada socialmente. Nos abre grandes posibilidades y éste es un concepto extraordinariamente motivador.

Hablamos mucho de “felicidad” y hemos acabado por convertirla en un concepto vacío, donde lo que más importa es pasarlo bien a tope. Y con ello logramos nada más que satisfacer nuestro primer gran deseo. Pero no funcionamos así. **Nos quedan otros dos deseos que satisfacer y que nos elevan a otro plano: la vinculación afectiva y la búsqueda de la excelencia, de la autonomía, de la creatividad, del sentido, del control de mi vida.**

La personalidad bien motivada sabe valorar todo esto y ponerlo en práctica. Puede decirse que en la vinculación y la excelencia se miden por la calidad y profundidad de la alegría que se viva. Pero hay que distinguir la alegría del placer. ¡Claro que todos queremos sentir placer! Pero ¿Quién no estaría dispuesto a sacrificar algún placer por experimentar alegría?

Una personalidad alegre se convierte en objetivo educativo. Se trata de una alegría noble, no de una mera risotada. Se trata de un profundo sentimiento de realización, de entusiasmo, de expansión. La alegría es una ampliación de nuestro ánimo, mientras que la angustia es una reducción de nuestra capacidad vital. Todos, niños y adultos, debemos tener modelos de energía, de gente que ha sabido elegir sus metas y esforzarse para conseguirlas.

Entrenamiento, hábitos y virtudes. El entrenamiento es una de los principales caminos para lograr la motivación. ¡Claro que necesitamos la comodidad y el placer! Pero no podemos olvidar que también necesitamos la grandeza. Los niños lo saben, porque forma parte de la herencia de nuestra especie, pero con frecuencia nos empeñamos en que lo olviden. Una de las características mágicas de la educación es que nos fuerza a encontrar en nosotros aquellos tesoros que queremos encontrar, pero que tal vez la vida nos había hecho olvidar. Educar a la infancia es recuperar las energías de nuestra infancia.

El entrenamiento es una exclusiva humana. Es el modo de ponernos en condiciones de realizar nuestros proyectos, adquiriendo hábitos adecuados. Tal vez les parezca repetitivo insistir en la educación de los hábitos. Pero no, porque nuestra personalidad es un conjunto de hábitos intelectuales, afectivos y ejecutivos. Son nuestra segunda naturaleza, es decir, la naturaleza educada. Son necesarios para realizar con soltura y eficiencia nuestros comportamientos, incluso en los más creativos. Las motivaciones son “hábitos del corazón”.

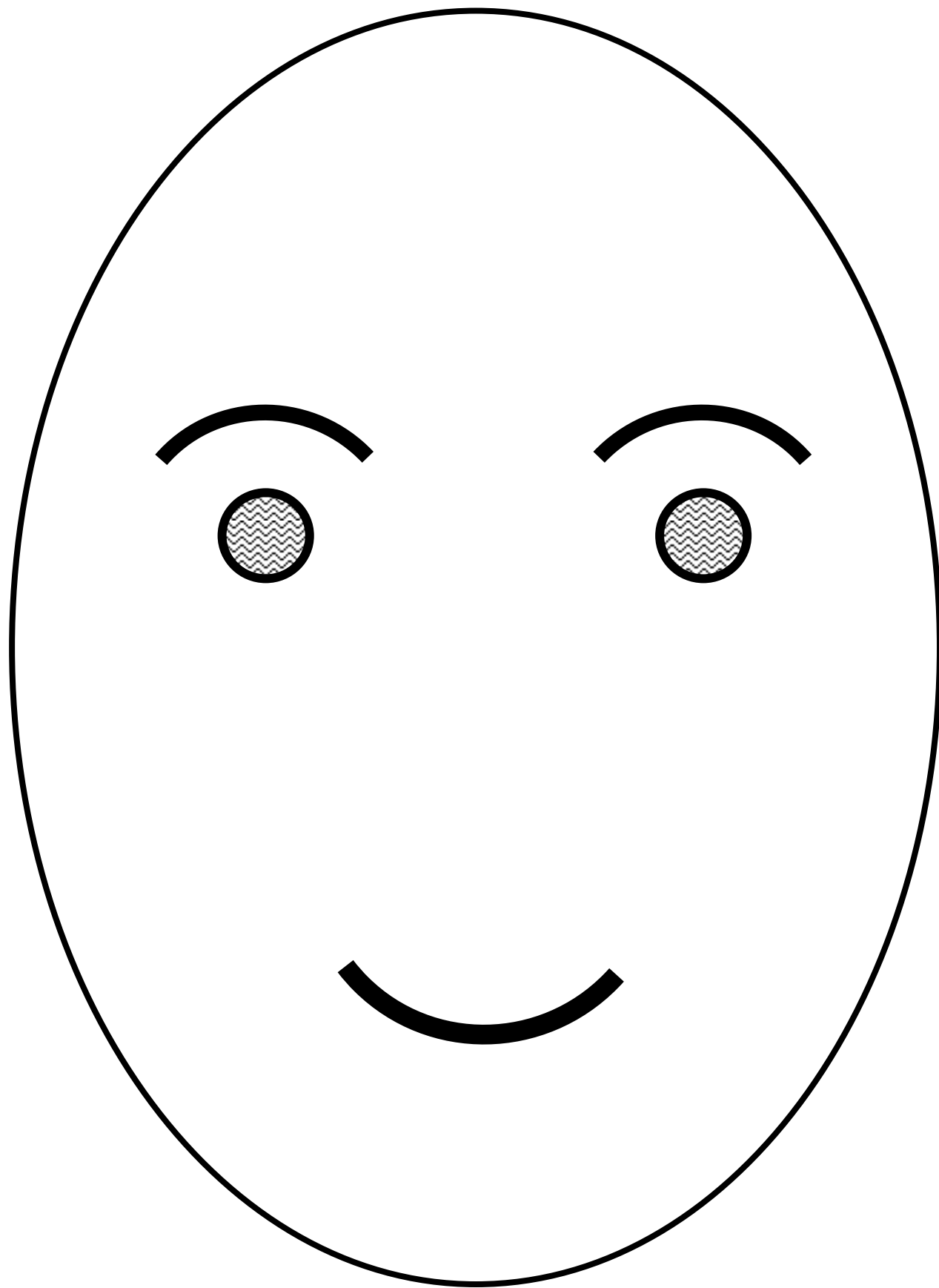
La personalidad no es un hecho sino una tarea. La educación de la personalidad, es decir, la educación de los sistemas motivacionales, cognitivos y ejecutivos, requiere trabajar para adquirir una buena inteligencia generadora, que nos proporcione buenos, amplios y poderosos deseos, brillantes ocurrencias, y que nos permita disfrutar de lo bueno y soportar lo malo, enfrentándonos a la vida con confianza. Y también hay que trabajar para adquirir una eficaz inteligencia ejecutiva, capaz de seleccionar nuestras mejores ocurrencias y metas, de acuerdo a un adecuado criterio de evaluación, y que sepa mantener el esfuerzo mientras sea razonable.

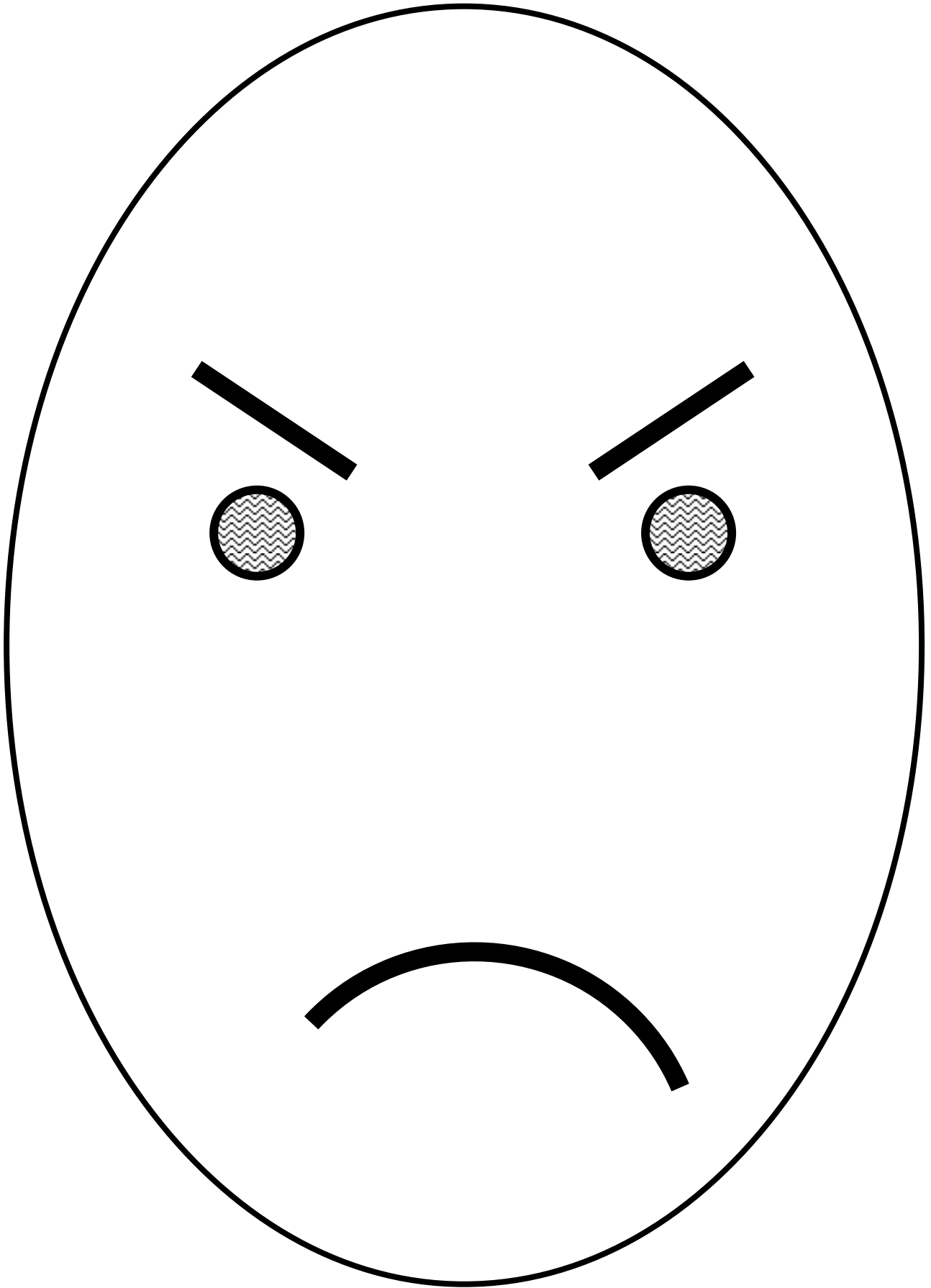
Finalmente, repitamos una vez más, que la motivación es un fenómeno íntimo, que emerge del fondo de nosotros mismos, pero que está profundamente influida por la sociedad y la cultura. Cada una de ellas fomenta distintos estilos de motivación. Si lo que nos mueve a cada uno de nosotros, lo que nos permite descubrir incentivos creadores y no destructivos, que nos impulsen a vivir noblemente, que despierten en nosotros la energía para ampliar y realizar nuestras posibilidades, tiene un componente social, es evidente que debemos cuidar el clima en que vivimos y nos desenvolvemos.

Bibliografía Complementaria:

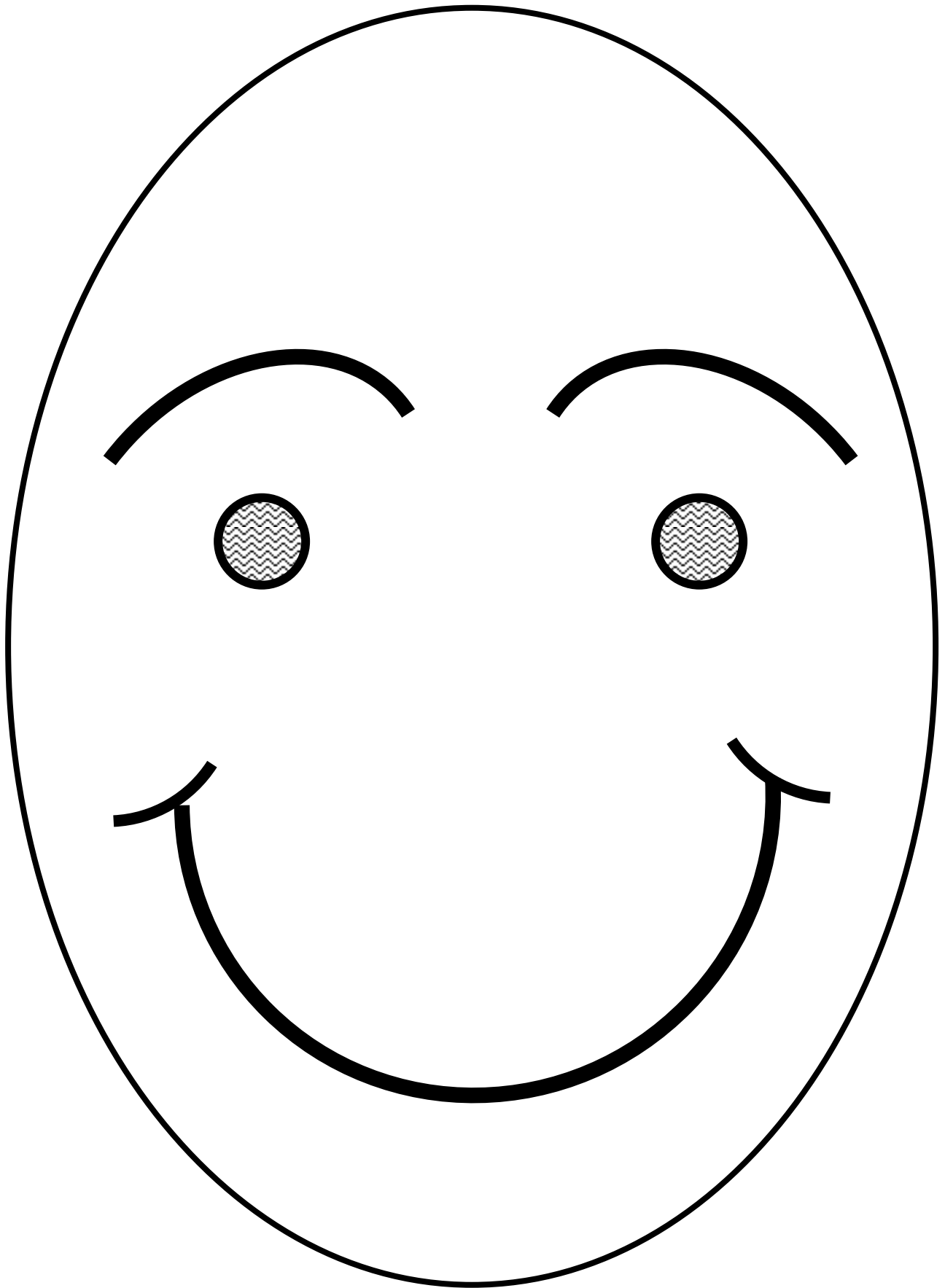
1. MARINA, José Antonio. Los Secretos de la Motivación. Biblioteca UP (2011)
2. <http://www.bibliotecaup.es/> (Universidad de Padres online), para ver foros, entrevistas y análisis de este libro y de otros del mismo autor.

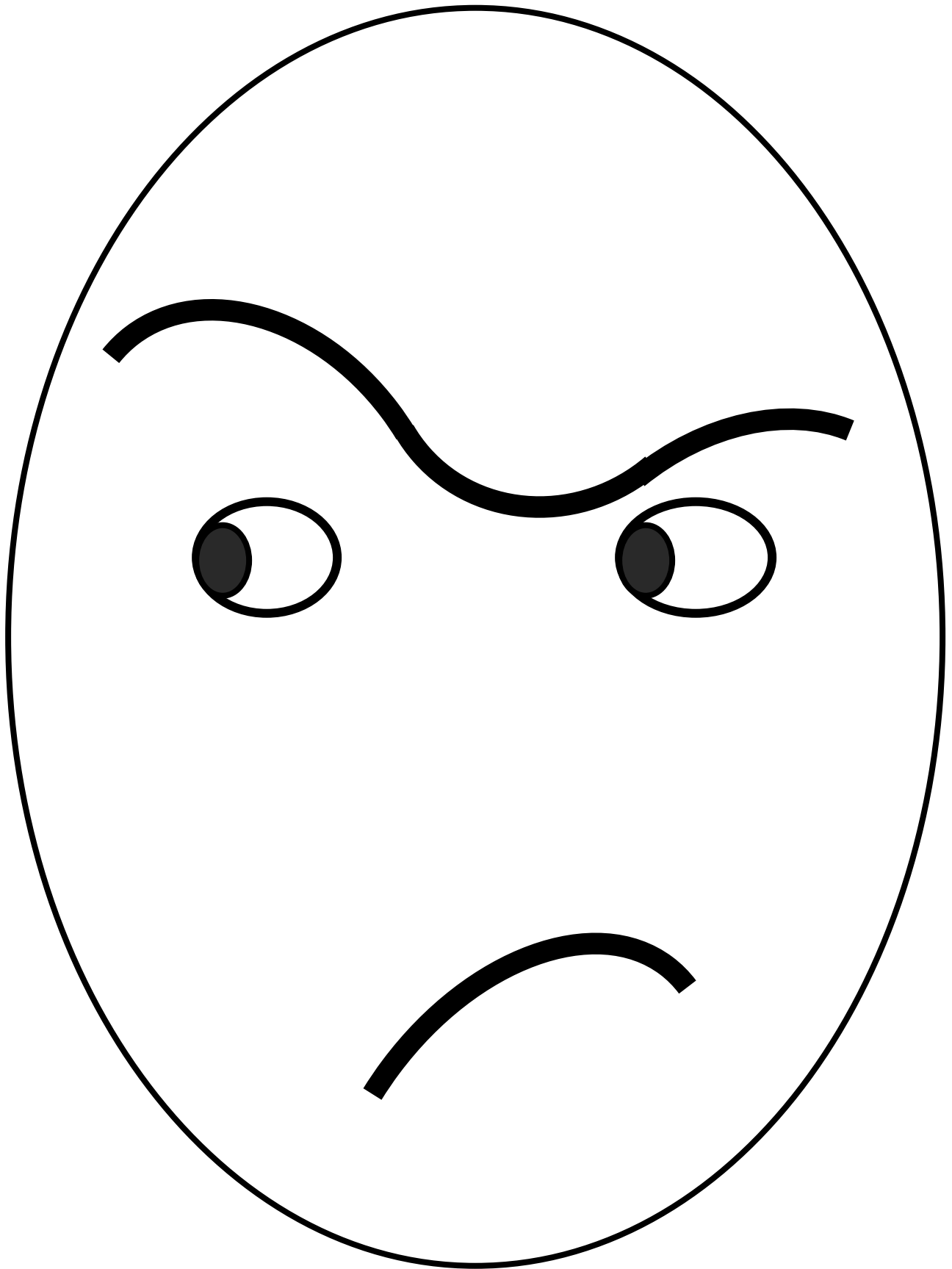
MATERIAL DE APOYO [2]



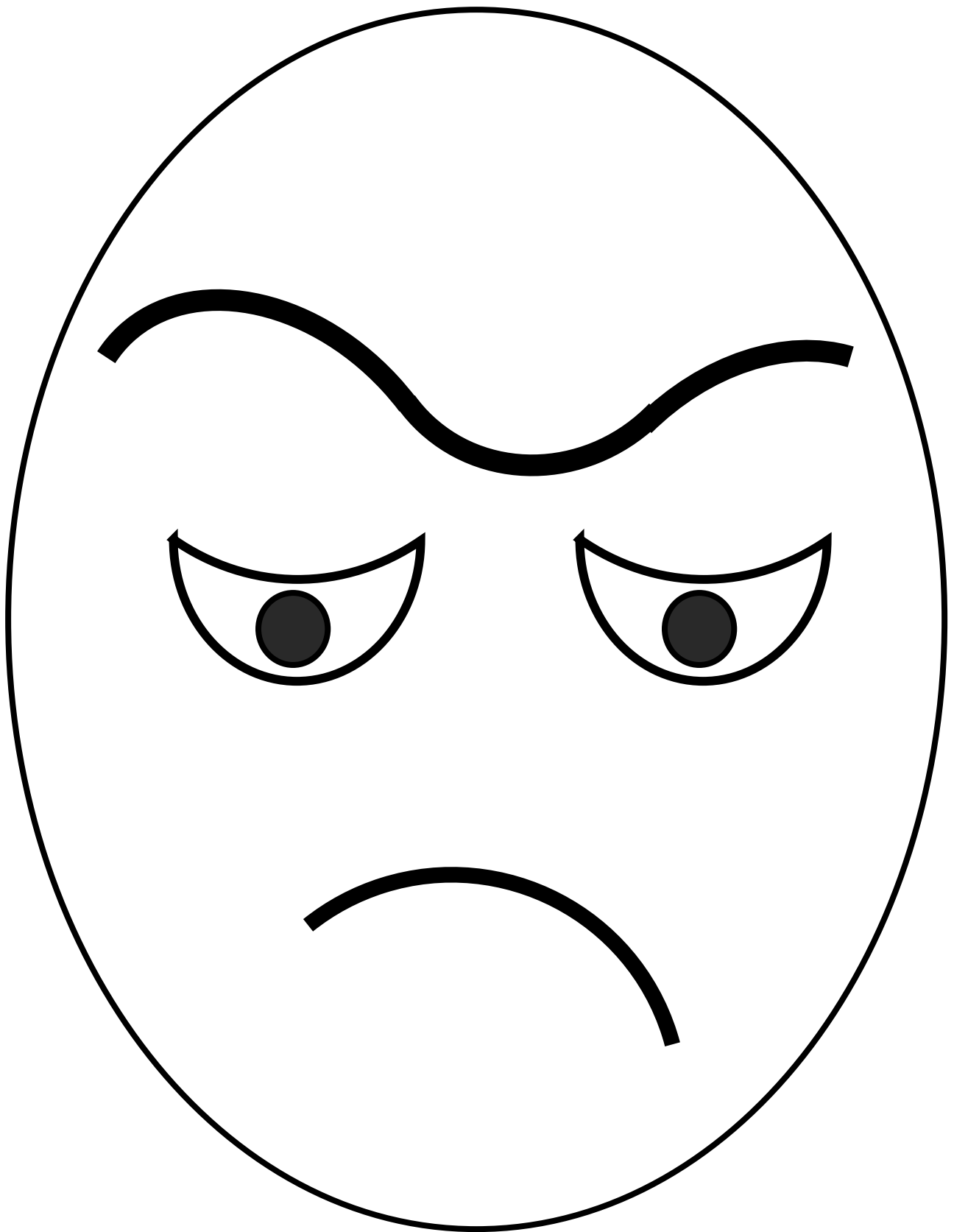




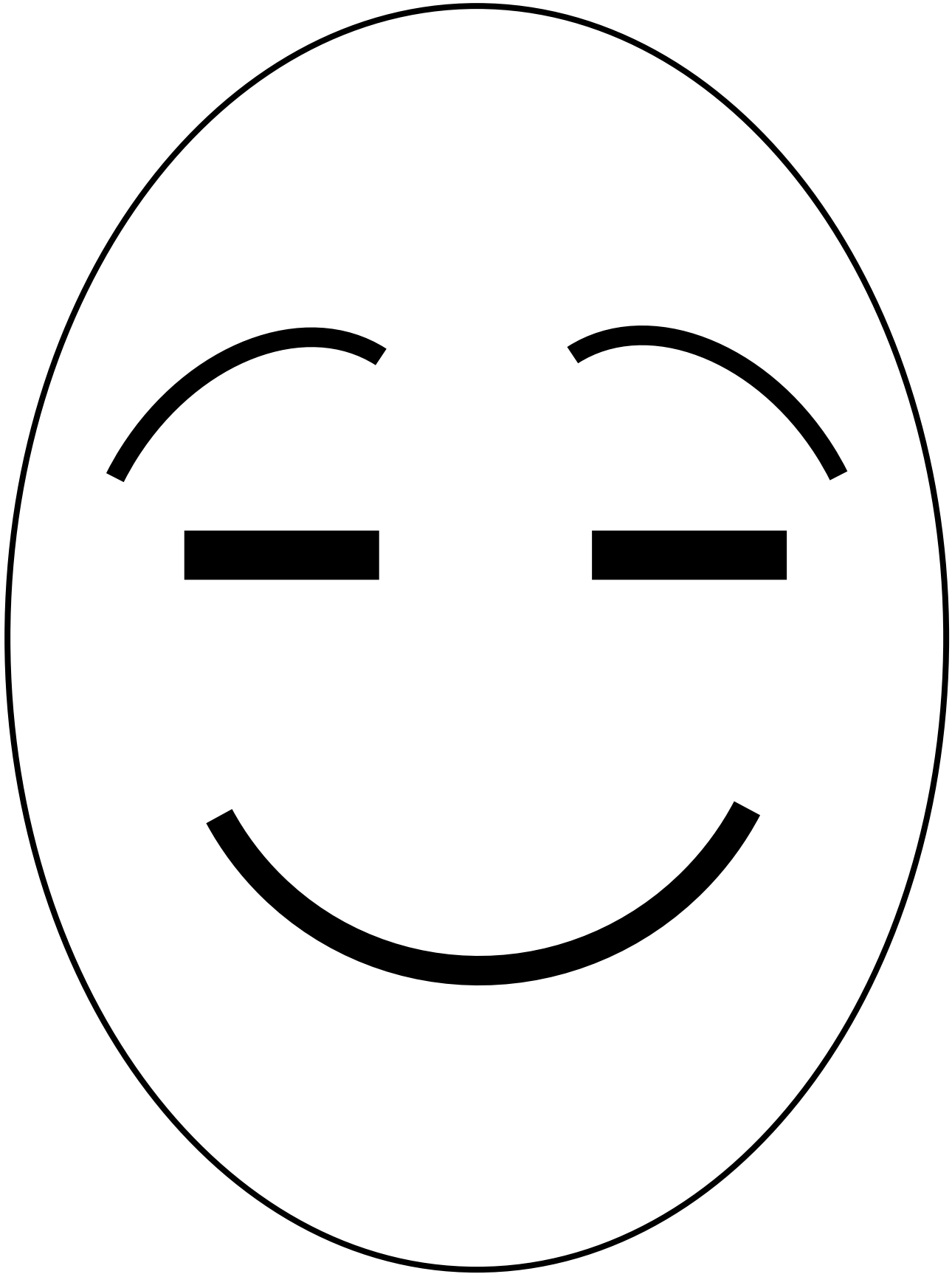












ANEXO [1]

[Para el momento ACCIÓN]

PAUTA

FACILITADORES REQUERIDOS PARA LOGRAR LA MOTIVACIÓN

Para este trabajo, cada grupo se apoya en el documento estudiado durante el Trabajo Personal (*Los secretos de la motivación*) y en lo trabajado en los momentos anteriores de esta sesión presencial.

Antes comenzar este trabajo conviene recordar dos cosas:

- 1ª) Una cosa es conseguir que alguien haga algo, y otra muy distinta conseguir que alguien quiera hacer algo. Esto nos plantea la necesidad de pasar de una motivación espontánea (que es la base de toda motivación) a una motivación educada. Y esta motivación educada implica saber enlazar nuestras motivaciones con las del sujeto en quien pretendemos influir.
- 2ª) Que una acción es explícitamente “motivacional”, si se activan los tres factores señalados: el deseo, el atractivo de hacerlo, y los factores facilitadores que le animen. Así tenemos el siguiente proceso: **Motivación de inicio = deseo + atractivo del incentivo u objetivo + facilitadores.**

REALIZACIÓN DEL TRABAJO

1.- Cada Grupo de trabajo **RELEE la sección 2 de la parte I del texto “Los Secretos de la Motivación”** [Material de Apoyo 1, p. 2], para obtener una mayor claridad sobre los componentes de la motivación:

Motivación = deseo + atractivo del incentivo u objetivo + facilitadores

2.- Observar detalladamente el Ejemplo sobre la Motivación propuesto:

Este ejemplo, que está relacionado con el deporte, puede orientar el trabajo del grupo.

Ejemplo:

DESEO	ATRACTIVO del INCENTIVO u OBJETIVO	FACILITADORES
Quiero que mi Colegio gane el campeonato nacional de fútbol.	En este campeonato, además de la copa de triunfadores, ganamos un viaje gratis a Madrid donde tendremos un juego amistoso con la selección de España en el Bernabéu	<ul style="list-style-type: none"> • Recordar a cada momento el viaje gratis a Madrid y el juego amistoso con la selección de España en el Bernabéu. • Socializar fotos de juegos amistosos que otros países han tenido con la selección de España. • Revisar frecuentemente el traje deportivo que más conviene para un juego amistoso se realizará en pleno invierno. • Identificar bien las habilidades que se deben alcanzar para hacer un buen juego y ganar. • Etc.

3.- Realizar el Ejercicio sobre la Motivación que se sugiere a continuación:

Notas:

- 1ª) Obsérvese que ya está formulado el DESEO. Faltaría formular dos componentes: 1º) El ATRACTIVO DEL INCENTIVO U OBJETIVO; y 2º) Los FACILITADORES. Al menos colocar 4 facilitadores.

2ª) Si se hace una buena formulación de los facilitadores, se lograría que la **motivación de inicio** se convirtiera en una verdadera **fuerza de motivación** en los Estudiantes

DESEO	ATRACTIVO del INCENTIVO u OBJETIVO [Formular el Atractivo o Incentivo] ¹	FACILITADORES [Formular al menos 4 Facilitadores] ²
<p>Quiero que mis alumnos logren una excelente formación académica.</p>		

¹ Tener muy presente que el Atractivo o Incentivo ha de ganar la atención de los alumnos. No es el simple “deber ser” o lo que gana a los adultos, sino lo que realmente pudiera captar el deseo de los alumnos.

² También los Facilitadores deben orientarse a impulsar el deseo de los estudiantes para alcanzar lo propuesto.

ANEXO 2

EVALUACIÓN DEL PARTICIPANTE - MÓDULO N° 24

COLEGIO: _____

NOMBRES Y APELLIDOS: _____

CÉDULA DE IDENTIDAD: _____

CARGO O DESEMPEÑO: _____

1.- ASPECTOS ORGANIZATIVOS, ESTRATÉGICOS Y LOGÍSTICOS

[Ponderar del 1 al 4 los siguientes aspectos – el 4 es la máxima ponderación]

	ASPECTOS	PUNTOS
1	Material previo recibido sobre este Módulo	
2	Despliegue propagandístico y motivacional realizado por el Equipo Responsable del Módulo	
3	Manejo de herramientas y estrategias en el desarrollo del Módulo	
4	Atención dispensada por parte del Equipo Responsable del Módulo	
5	Ambiente de fraternidad, cercanía y cooperación	

2.- ASPECTOS PROGRAMÁTICOS Y DE CONTENIDO

[Ponderar del 1 al 4 los siguientes aspectos – el 4 es la máxima ponderación]

	ASPECTOS	PUNTOS
1	Claridad de la temática o contenido del Módulo	
2	Importancia de este Módulo para mi formación	
3	Distribución adecuada de tiempos en el Plan del Módulo	
4	Nivel de trabajo y profundización en el Módulo	
5	Conexión que tiene este Módulo con la Acción Educativa de nuestro Colegio	

3.- ASPECTOS SOBRE EL PARADIGMA PEDAGÓGICO IGNACIANO

[Ponderar del 1 al 4 los siguientes aspectos – el 4 es la máxima ponderación]

	ASPECTOS	PUNTOS
1	Nivel de manejo del PPI por parte del Equipo Responsable de este Módulo	
2	Sensibilidad lograda en el desarrollo del CONTEXTO (1er Momento del PPI)	
3	Dinamismo vivido en el desarrollo de la EXPERIENCIA (2° Momento del PPI)	
4	Profundidad alcanzada en el desarrollo de la REFLEXIÓN (3° Momento del PPI)	
5	Calidad lograda en el desarrollo de la ACCIÓN (4° Momento del PPI) en este Módulo	

4.- ASPECTOS SOBRE PARTICIPACIÓN EN EL DESARROLLO DEL MÓDULO

[Ponderar del 1 al 4 los siguientes aspectos – el 4 es la máxima ponderación]

	ASPECTOS	PUNTOS
1	Tiempo que dediqué personalmente a trabajar el material entregado previamente	
2	Tiempo dedicado por los demás participantes a trabajar el material entregado previamente	
3	Calidad de mi participación para el logro de este Módulo	
4	Nivel del trabajo en equipo por parte de todos los participantes del Módulo	
5	Implicación de los Directivos del Colegio para el logro del Módulo	

5.- ¿QUÉ SUGIERO?

6.- ¿QUÉ AGRADEZCO?
