

Motivación Intrínseca

INTRODUCCIÓN

Se inicia el taller con una charla no muy extensa con cada uno de los integrantes del equipo, donde el formador a través de una pregunta, **¿Que es lo que te motiva en la vida?** rompe el hielo y permite a los participantes expresarse y de esta manera explorar en sus motivaciones.

Allí se identificará que personas tiene claros propósitos y quienes no, quienes distinguen entre la motivación intrínseca y la extrínseca, dando inicio al hilo conductor del taller desde el conocimiento previos del tema.

¿QUÉ ES?

Es el motivo de llevar a cabo una acción cuando no hay recompensa externa de por medio. Las acciones se realizan sólo por su interés o la satisfacción personal que deriva de su realización. Se basa en necesidades internas de competencia y autodeterminación. El individuo es considerado como un agente activo, orientado hacia la elección de su conducta a partir de la evaluación tanto de necesidades psicológicas como de oportunidades presentes en su entorno.

Por ejemplo: cuando ponemos en práctica un hobby, cuando realizamos una actividad por el hecho de superarnos a nosotros mismos. Por lo general suele verse de forma más fácil en la motivación deportiva y también cuando tenemos una motivación personal sobre un proyecto nuestro que tiene mucho valor para nosotros aunque de cara a los demás pueda carecer de un sentido práctico. Seguramente te has encontrado con alguna película en la que había un momento emotivo en el cual la **motivación deportiva** y la **motivación personal** estaban a flote en mitad de un discurso que inspiraba al equipo a ganar en el último segundo apelando a este tipo de deseos personales de cada jugador.

VIDEO REFLEXIVO

“Ascensión al Eiger” Ueli Steck

En este video se muestra como se rompe un record de Ascenso a la montaña descrita dando muestra de características de motivación Intrínseca, lo cual se utiliza para preguntar al equipo la siguiente pregunta:

¿Qué rasgos usted puede identificar que son potencializadores del esfuerzo, la persistencia y la dirección?

Posibles respuestas: Auto- Liderazgo, confianza, Perseverancia

Una vez terminada la sesión de respuestas se hace la reflexión:

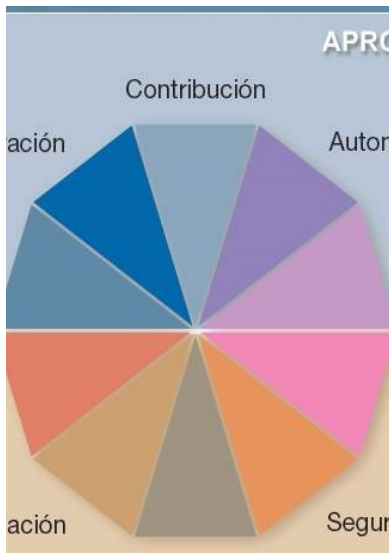
¿Qué importancia tienen estos potencializadores en la Motivación Intrínseca?

CONTENIDO

Introducción.....	2
¿Qué es?.....	2
Video reflexivo	2
Rueda de los motivos.....	2
Diferencia	3

PUNTOS DE INTERÉS SPECIAL

- La conversación es fundamental para el buen desarrollo del ejercicio
- Conocer las motivaciones Intrínsecas de las personas nos ayudan a desarrollar su potencial
- Saber encontrarse con las motivaciones es un punto de partida en la nueva etapa laboral.



RUEDA DE LOS MOTIVOS

A la hora de indagar sobre lo que motiva a las personas es importante tener en cuenta la tendencia de pensamiento de esa persona en cuanto a motivación. Hay personas a las que les resulta más fácil pensar en lo que quieren obtener o lograr (acercamiento al placer) y a otras por el contrario, les será más fácil pensar en lo que quieren evitar (alejamiento del dolor).

La Motivación Aproximación

Caracteriza a las personas que quieren lograr algo positivo, como por ejemplo : Un aumento sueldo, Recibir elogios. Por

tanto, es importante hacerles ver los beneficios de la acción o tarea a emprender.

La Motivación Evitación caracteriza a las personas que quieren evitar algo negativo, por ejemplo, Un despido, no recibir críticas. Son personas a las que les resulta más fácil contestar lo que no quieren que lo que quieren. En este caso es importantes hacerles ver lo que dejarán atrás con la acción o tarea a emprender.

Muchas de las motivaciones tienen que ver con nuestros valores, con lo que realmente nos importa en la vida.

"La motivación intrínseca impacta positivamente en dos competencias de alto valor que usted podrá potenciar"

1. Éxito y el logro personal
2. Aprendizaje e Innovación



la **Motivación de logro** es el impulso que tienen algunas personas de superar retos y obstáculos para alcanzar metas. Una persona impulsada por el logro desea desarrollarse, crecer y avanzar en la escala del éxito. Con este tipo de personas funciona muy bien el reconocimiento de logros, avances y resultados como estrategia motivadora. Además de convertir cualquier tarea o actividad en un reto a superar.

En el caso de la **Motivación de afiliación**, las personas buscan fomentar relaciones sociales con la gente. Este perfil motivacional tiene mejor desempeño cuando se les atiende, se les presta atención, se da espacio a la relación. Valoran mucho las relaciones y compartir emociones, necesitan sentirse parte de, estrechar lazos, compartir momentos, conversar y que se les muestre aprecio.

En la Motivación por el poder, la persona se mueve por el deseo de impactar o influir en los demás, de ser visibles. Las personas motivadas por el poder desean causar un impacto y suelen estar dispuestas a correr riesgos para lograrlo. Para motivarlos es necesario hacerles ver lo que obtienen a nivel de repercusión social, de posición, de imagen.



DIFERENCIA MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA E INTRÍNSECA

Entendemos por **motivación extrínseca** todo tipo de recompensa que se nos da por realizar una determinada tarea. Por ejemplo, el sueldo por trabajar (además de los incentivos o los regalos que suelen hacer los padres a sus hijos por aprobar, mientras la **Motivación Intrínseca** emerge del interior de la persona con el fin de satisfacer sus deseos de autorrealización y crecimiento personal.

