

## Ejercicio sobre MOTIVACIÓN

La motivación es energía que nos impulsa. Contiene aspectos biológicos (todos nacemos diferentes) y aspectos culturales (nuestro entorno siempre está ejerciendo influencia).

La motivación es parte de ese motor que nos lleva a donde queremos —junto a la disciplina— así que si no conoces que es lo que te da energía, difícilmente podrás definir un objetivo creíble para avanzar hacia él.

Cada persona tiene sus propias motivaciones. Te describo a continuación los diez (10) perfiles motivacionales como ejemplo, basados en la tabla de motivos y contramotivos propuesta por la consultora española Beatriz Valderrama.

Solicítales a cinco (5) personas cercanas a tu vida que te apoyen identificando según sus percepciones cual es o son los tipos de motivadores más destacados en ti, asignándole (encerrando en un círculo) a cada motivador una escala del 1 al 10, siendo 10 la calificación la más alta. Empecemos:

- 1. Afiliación:** Las personas de motivación afiliativa son aquellas que intentan gustar y ser queridas y aceptadas por los demás. Hacen grandes esfuerzos para establecer y mantener relaciones, buscan la palmadita en la espalda. Los valores a los que dan más importancia son la armonía, la amistad y el afecto.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 2. Autonomía:** Los independientes tienen tendencia al inconformismo y a la autosuficiencia — prefieren trabajar solos(as) —. Les gusta explorar nuevos caminos y no temen al fracaso. Pueden tener cierta tendencia a la excentricidad y a la extravagancia. Apuestan a seguir su propio criterio.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 3. Poder:** Las personas motivadas por el poder intentan dominar y controlar el comportamiento de los demás. Necesitan tener impacto, control e influencia sobre otras personas. Buscan popularidad, admiración y prestigio, además de estatus y posición. Aspiran a posiciones de responsabilidad y liderazgo en grupos y organizaciones, y escogen profesiones que les permita influir en los demás.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 4. Cooperación:** los cooperativos tienen aversión al poder, a la desigualdad, a la competitividad agresiva y a las injusticias. Son felices construyendo con otras personas y en relación de igualdad. Los valores que les inspiran son la visión común de un resultado, la colaboración, el espíritu de comunidad.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 5. Hedonismo:** Las personas hedonistas son aquellas a la que les motiva el disfrute de placeres sencillos. Su motor vital es la búsqueda del placer. Son personas con poca capacidad de sacrificio y evitan al esfuerzo prologando y sostenido en el tiempo sin una recompensa rápida y huyen de situaciones que perciban estresantes.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 6. Logro:** Los orientados al logro son aquellas personas que disfrutan con el esfuerzo sostenido y prolongado, luchan contra las adversidades con una energía única. Les encanta plantearse objetivos y retos complicados y batallar hasta conseguirlos. Tienen gran miedo al fracaso y cuando consiguen un reto ambicioso sienten orgullo y aumentan su autoestima.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 7. Seguridad:** Las personas que buscan la seguridad son contrarias generalmente a la aventura. Apuestan por situaciones que muestran poco riesgo y que pueden mantener bajo control. También se esfuerzan en prevenir errores. Suelen tener los objetivos claros y dan seguridad a sus equipos/familia. También son personas más adaptativas en su vida laboral y personal.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 8. Exploración:** Los exploradores desean aprender continuamente, mostrarse creativos y desarrollarse personalmente. Sus valores fundamentales son la autorrealización, el desarrollo personal y la innovación. Necesitan variedad y estímulo intelectual. Son contrarios a la rutina y a la falta de variedad en su vida.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 9. Conservación:** estas personas son codiciosas y muy pragmáticas. Están motivadas por la acumulación y conservación de dinero y bienes materiales. Mayoritariamente son egoísta y buscando su propio beneficio y comodidad, ante todo. Tienen miedo extremo a las pérdidas materiales y un instinto de protección muy destacado.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

- 10. Contribución:** Las personas con motivaciones solidarias se mueven para ayudar a los demás. Desean sentirse útiles y tener impacto positivo en la vida de otros. Sienten pena y tristeza ante las injusticias y se comportan altruistamente. Suelen dar sus servicios y su tiempo de gratis de ser necesario.

---

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

---

Beatriz Valderrama, Motivación Inteligente, (I) 2010, Financial Times Prentice Hall, Madrid

Material diseñado con fines didácticos por Allan Loria C.