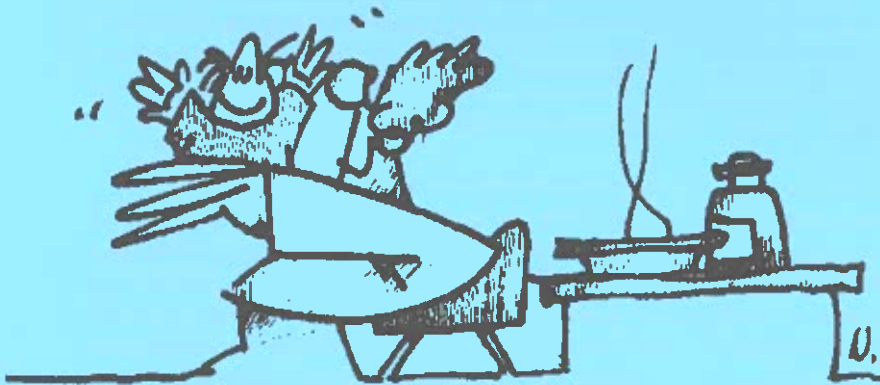


Atreverse a motivar (2ª parte)

Fernando de la Puente



En la Primera parte hemos tratado de clarificar lo que significa la motivación verbal, es decir las razones con las que “condimentamos” los comportamientos y actitudes que directa o indirectamente pedimos a nuestros hijos y alumnos. Dejando de lado las que llamábamos “razones de andar por casa”, y valorando como insuficientes las denominadas “razones prácticas”; hemos argu-

mentado que motivar con la verdad es defender un valor, un ideal moral.

Esto significaba el compromiso fundamentalmente de los adultos de asumir valores, porque “nadie da lo que no tiene”. Sólo educan las razones válidas cuando el educando percibe una identificación entre la persona del educador y los valores que proclama. No buscamos únicamente “entrenar hábitos”. Hábitos sin formación no es educación verdadera.

Condiciones para transmitir motivaciones aceptables

No sólo es preciso tener bien pensadas las razones y ser coherentes con ellas. Es necesario además ser oportuno y cuidar las estrategias, sobre todo con adolescentes. La experiencia nos aconseja tener en cuenta algunas condiciones.

Mar en calma

Las razones deben comunicarse en un ambiente de tranquilidad y serenidad para que la relación personal sea un diálogo que ayude a reflexionar. Se invita a los hijos a dar sus motivaciones y les ofrecemos también honradamente las nuestras, con lo que les transmitimos que damos importancia a lo que dicen y piensan.

Las razones se reciben mejor cuando estamos en medio del trayecto, la vida ordinaria está en marcha y no hay especial irritación. (*Mira hijo, hace dos semanas que pasó aquel incidente, te negué lo que pedías y vi que estabas irritado; pero ahora que estamos más tranquilos, aunque sé que no aceptas lo que te mandé, quiero explicarte por qué tomé esa decisión...*) Cuando *no pasa nada* es cuando hay que dar razones. Algo parecido sucede después de un castigo. Podemos recuperar la relación perdida cuando ha amainado la tormenta, esa agresividad y distancia que produce naturalmente toda sanción o limitación.

En concreto, no es momento de dar razones: a) cuando le vas a castigar o está muy irritado (no te va a escuchar entonces); b) al producirse una trasgresión (es necesario reaccionar con firmeza y no es el momento del “sermón”); c) al tomar una decisión restrictiva que le va a doler porque has decidido denegar lo que te ha pedido (límitate a lo mínimo y no hagas grandes discursos); d) en pleno proceso de negociaciones sobre peticiones de salidas, dinero, cosas (van buscando conseguir lo que quieren y no es momento para escuchar razones de fondo).

Pocas veces, breve y con sencillez

No es recomendable insistir con lo mismo una y otra vez "hasta en la sopa". Si nuestras razones no logran los objetivos y los hijos no cumplen los mínimos acordados, hay que limitarse a mandar o recordar la norma, sin ponerse a ensanchar nuestros sermones sobre los valores humanos. El discurso moral largo y reiterativo se hace odioso o pierde su virtud.

Es importante en cambio reajustar nuestras motivaciones introduciendo nuevos matices más adaptados a la edad o a las circunstancias, cuando pasa el tiempo o surgen nuevas situaciones.

Y desde luego con sencillez. Conocemos personas del campo y de la ciudad que carecen de estudios pero tienen autenticidad moral, y con sus palabras sencillas influyen positivamente en sus hijos. Y conocemos también gente con muchos títulos que son incapaces de hacerse entender ni decir nada estimulante a sus hijos.

Las ocasiones de los medios de comunicación

A veces se pueden aprovechar las ocasiones que ofrece la prensa o la televisión. Muchos filmes de televisión son interesantes en valores humanos, positivos o discutibles (... "mira, eso que vimos anoche, era lo que te quería explicar sobre;..... lo que decía Kevin Costner en la película de ayer acerca del amor, era lo que yo te quería decir; mira lo que aparece en esta revista, cuatro quintas partes de la humanidad padece hambre,..... a eso me refería yo cuando te decía que no podemos nosotros estar tirando, derrochando y comprando todo lo que me pides ...") Hay formulaciones muy brillantes en los medios de comunicación que nos valen para razonar.

Con ocasión de las cosas que han pasado en la calle, en la ciudad, en el país, podemos decir cosas interesantes en privado, sin afán de vencer ni convencer, siempre que con ellas defendamos auténticos valores humanos. Son ocasiones de oro para la amistosa persuasión. Si un día

por ejemplo, aparece en los periódicos la noticia de que han querido echar a una niña sudamericana de un colegio, puedes comentarlo con tus hijos, en algún momento, hablando de la discriminación por causa de la raza, la religión, el sexo...

Hablar así, con el corazón en la mano, sin pretensiones de conseguir nada a corto plazo, es influir en los hijos profundamente. Además de dictar permisos o prohibiciones, premios o castigos, les estamos transmitiendo una herencia de valores, necesaria para ayudarles a construir el sentido de la vida. Recordemos aquel joven francés (al que aludimos en un tema anterior) con 18 años, que se suicidó y dejó una terrible nota a sus padres, "me habéis dado muchas cosas pero no me habéis enseñado por qué tengo que vivir". Es posible que el suicidio se debiera fundamentalmente a un episodio de depresión, pero también aquello que decía en la nota era verdad.

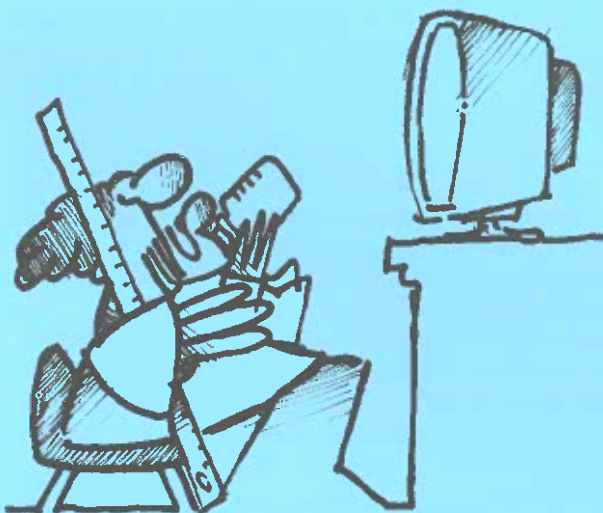
Conjunto de estrategias

No conviene olvidar que la motivación verbal explícita no es la única estrategia educativa ni podemos esperar que una sola estrategia produzca cambios. Es el conjunto equilibrado y simultáneo de acciones, un sano eclecticismo, lo que puede producir mejoras: las estrategias de dialogar, mandar o tomar decisiones, negociar, procurar pequeños éxitos, ayudarlo en sus dificultades o crisis y motivar verbalmente (que es el objeto de este tema).

Este abanico de estrategias no se usa -por cierto- de una en una sucesivamente (6 meses sólo premiando y castigando; otros 6 meses sólo a base de diálogo y comprensión; otros 6 meses dando razones; otros 6 meses buscando causas y necesidades insatisfechas). Se aplican simultáneamente, no exactamente en el mismo momento por supuesto, sino combinándolas en el día a día según lo pida la circunstancia y el asunto.

Cuando no vemos resultados

Si las razones y motivaciones verdaderas no les impresionan en todo o en parte, no lo echemos todo a rodar. Más bien examinemos si están mal formuladas o dichas inoportunamente. A veces están bien expresadas pero hay ciertos impedimentos internos que obstaculizan la escucha por parte de los niños y adolescentes, como los problemas afectivos fuertes, las envidias o celos profundos, el fracaso escolar, etc. En estos casos habrá que ver cómo les podemos ayudar a clarificar y solucionar estos problemas, pero no por ello hay que apearse de razonar con la verdad acudiendo a razones falsas o superficiales. Sigamos con las buenas razones, que tienen capacidad motivadora por sí mismas. La verdad no es coercitiva, no se impone por real decreto. La verdad forma a medio y largo plazo. Mientras tanto, además de la motivación correcta, habrá que utilizar, como dijimos antes, las otras estrategias: tomar decisiones, poner límites, negociar, ayudarlo en sus dificultades, etc.



Motivaciones y sentido de la vida

Repetimos, no pretendemos que la motivación verbal correcta consiga por sí misma la eficacia a corto plazo. Crear hábitos es un acto complejo en el que, como dijimos, entran en juego muchas estrategias. Pero lo que no podemos es deseducar con falsas razones o motivaciones

mal dichas o a destiempo, que ni hacen pensar ni forman a la persona. Atreverse a motivar con la verdad es sobre todo una estrategia, a medio y largo plazo, de formación humana y de sentido de la vida. De ninguna manera puede estar ausente en nuestro proceso educativo.

Trabajo en grupos

Recurso 1

MOTIVANDO A UNA NIÑA TRISTE

PRIMERA PARTE: Reflexión individual. Lee las dos versiones de este caso y reflexiona individualmente durante unos minutos sobre lo positivo y lo negativo que hay en ambas estrategias motivadoras (versión A y B); y cuál es la solución que tú darías (tiempo de reflexión: 5-7 minutos).

Primera versión. A) *Bety está triste. Tiene 8 años y acaba de recibir su primer suspenso... pero, como le dicen tranquilamente en casa, "tienes que recuperar y nada más". Quieren restarle importancia; pero ella está triste. Ahora le van a comprar lo que a ella le gusta: un estuche de pinturas de una marca singular, que sólo tiene una amiga suya. "Hay que animarla - dice su padre- porque ella es un tanto tímida". El regalo la pondrá mejor, piensan todos, y hará que estudie un poco más.*

Segunda versión. B) *Bety está triste. Tiene 8 años y acaba de recibir su primer suspenso y como le dicen en casa "ya llegó lo que tenía que llegar". Nunca hace bien los deberes de lenguaje y tiene muchísimas faltas de ortografía. "No se fija en nada: apenas tiene un boli en la mano, se pone a dibujar cosas". Se le podría comprar una caja de pinturas; pero tiene que hacer los deberes y no dejarlo todo para la última hora. Ahora que es pequeña todavía, tiene que corregir ese defecto.*

SEGUNDA PARTE: Reflexión en pequeño grupo. A continuación puedes comentar tus reflexiones individuales con la o las personas que están a tu lado formando un grupo de dos o tres. Tiempo de comentario: 5 minutos.

TERCERA PARTE: Diálogo general de todo el grupo con el conductor. Con el siguiente orden:

1º El conductor invita a todos a realizar un turno de breves intervenciones.

2º Se inicia a continuación un diálogo general para profundizar en el caso y el conductor puede proponer las siguientes cuestiones:

- ¿Cuál prefieres de estas dos estrategias motivadoras A o B, si tuvieras que elegir forzosamente una de las dos actuaciones tal como están?

- ¿Qué es lo más positivo y lo más negativo que ves en la actuación A y por qué?

- ¿Qué es lo más positivo y lo más negativo que ves en la actuación B y por qué?

- ¿Qué harías tú en un caso así? ¿Cuál sería tu solución? (Es decir, qué palabras dirías, qué decisiones tomarías, qué actitud tendrías con la niña en un caso así).

Recurso 2

FRASES QUE SE DICEN

PRIMERA PARTE: Reflexión individual. Lee estos párrafos y reflexiona sobre ellos pensando qué te parecen como formas de motivación. Asunto: María, 15 años, llega por tercera vez a casa más tarde de las 11,00 de la noche,

hora fijada por los padres. ¿Te parecen estas frases positivas o negativas? ¿por qué? (Tiempo de reflexión: 5 minutos):

- *No podemos tolerar que vengas a estas horas. Sabes que no nos gusta que estés fuera hasta tan tarde. Ya hemos cedido bastante por darte gusto. Nos preocupa muchísimo de que te pase algo y no podemos quedar tranquilos hasta que llegas.*

- *Que sea la última vez que te niegas a aceptar la norma que te hemos dado. Sábetelo que mientras estés en esta casa tienes que someterte a nuestras normas. Podemos hablar y tratar de llegar a acuerdos. Pero la última decisión es nuestra porque somos los responsables de la casa, y mucho más cuando aún eres menor de edad.*

SEGUNDA PARTE: Reflexión en pequeño grupo. A continuación puedes comentar tus reflexiones con la o las personas que están a tu lado, en grupos de 2 ó 3. Tiempo de comentario: 5 minutos.

TERCERA PARTE: Diálogo general de todo el grupo con el Conductor.

1. El conductor invita a todos a realizar un turno de breves intervenciones.

2. El conductor ayuda al grupo a profundizar en el tema, planteando, por ejemplo, algunas de estas cuestiones: Si tuvieras que usar forzosamente uno de los dos párrafos, ¿cuál preferirías y por qué? ¿Cómo podría ser una motivación verbal correcta a vuestro juicio? ¿Podríamos elaborar entre todos un razonamiento satisfactorio?