

Sobornos,
amenazas,
provocar promesas,
ridiculizar.

Una reflexión y
algunas propuestas
sobre estos
frecuentes esquemas
de motivación.

Qué nos impide educar hacia la madurez (II): Falsas motivaciones

Fernando de la Puente, sj

Utilizamos en la vida cotidiana unos esquemas o estrategias de motivación que aparentemente provienen del sentido común, pero que en realidad son contraproducentes: o se utilizan con tanta frecuencia que su "eficacia" es mínima. Por eso hablamos de esquemas ambiguos de motivación.

En realidad se han desvirtuado porque queremos conseguir con ellos algo que en educación es muy difícil lograr: obtener cambios a corto plazo. Y para conseguir esta eficacia espectacular buscamos atajos, golpes de efecto, presiones psicológicas para impresionar. Son esquemas que, como excepción o en un momento de necesidad, pueden funcionar. Pero nunca pueden convertirse en motivaciones sólidas, constructivas y por lo tanto verdaderamente educativas. Veamos algunos de estos esquemas:

1. Soborno

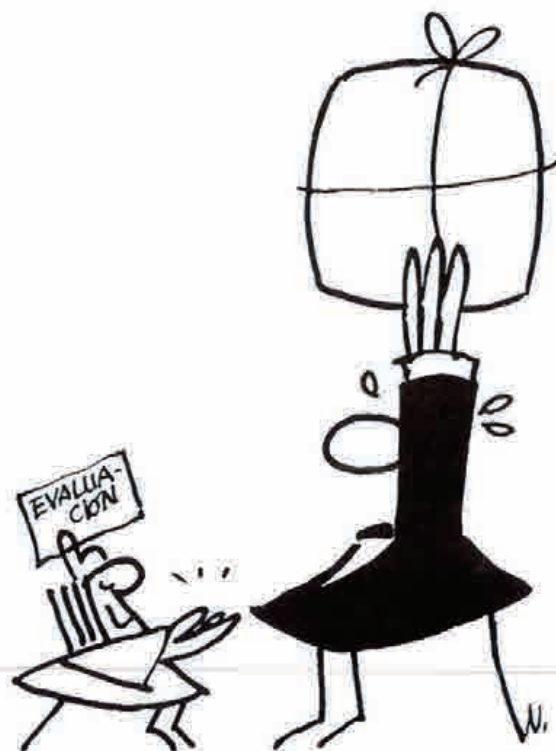
Utilizamos la motivación verbal del soborno cuando decimos: *Si hace tal cosa, te doy tal premio; si ayudas a mamá, si ordenas tu cuarto, si apruebas todas en junio, podrás ir de viaje a tal sitio, etc.*

¿Qué decimos de esta estrategia motivadora?

a) Es una estrategia poco eficaz. Quizá pueda impulsar ocasionalmente que el niño logre a medio y largo plazo un objetivo inmediato que a nosotros nos interesa, en ese momento, pero raramente inspira esfuerzos continuados.

Si por realizar deberes morales normales nos sentimos obligados a anunciar un premio, estamos comunicando que o no existen deberes morales o su cumplimiento no es un bien en sí mismo; el "valor" moral no "vale" nada. Estamos transmitiendo que lo humanamente bueno (ser responsable, solidario, estudioso, respetuoso, etc.) no vale en sí mismo; sólo es un medio para conseguir el premio material. Es un prerequisite, no un fin en sí mismo que me realiza como persona.

b) Los niños además, explotan la situación. No son "buenos del todo" para conseguir mayores premios. Sobrevienen las



negativas, las crecientes peticiones; incluso ellos llegan a proponer premios (*qué me das si recojo la ropa del suelo o estudio bien esta noche...*) ¡Y entonces, el sobornado es el padre o la madre!

Podemos preguntarnos, (y esto puede servir para el trabajo de grupos de la Escuela de Padres) ¿qué pasa con el soborno familiar? ¿Cómo lo usamos? ¿Con qué frecuencia? ¿Es prácticamente mi único modo de motivar?

Ahora bien, ¿dar premios por conductas positivas es malo? Desde luego que no. Hay aspectos positivos en los premios. Son un refuerzo positivo para el buen comportamiento y sobre todo para la buena actitud. Es un ingrediente gozoso en el arduo camino educativo. Pero el premio bonito y eficaz es el que no se espera. Cuanto más sorpresa, mejor. El premio no anunciado es como una fiesta, es el premio más dichoso y más sano (*como has estudiado bien esta semana he pensado darte...*). Es el premio a posteriori que depende de tu libre iniciativa, sin encadenarte previamente a tus propias palabras y promesas.

No hay que olvidar que el mejor premio para un niño es la satisfacción de ser bueno y de realizar valores, el refuerzo del cariño y el aprecio del educador. La alabanza justa, a tiempo. En muchas organizaciones se promueve que el directivo sepa elogiar a tiempo el trabajo bien hecho. Se considera que el auténtico líder es la persona que sabe comunicar un reconocimiento personal a las buenas realizaciones de los colaboradores.

De hecho sin un mínimo reconocimiento por parte de la autoridad es muy difícil mantener un estilo de calidad. Si el líder tiene autoridad moral y no la ha desgastado, haciéndose un colega de los colaboradores o subordinados, su reconocimiento personal es el mejor estímulo.

Por otra parte el premio educativo eficaz ha de ser también moderado, no demasiado frecuente. Existe el peligro de estar continuamente premiado y regalando cosas a todas horas, por cualquier esfuerzo. Devaluamos los premios y atiborramos de cosas a los niños criándolos caprichosos, blandos y consumistas.

2. La amenaza

Amenazar es anunciar un mal inminente, automático, como efecto contundente de una omisión o comportamiento negativo (*si no estudias, si llegas tarde, si no tienes tu cuarto arreglado, si llegas más tarde de las 11*



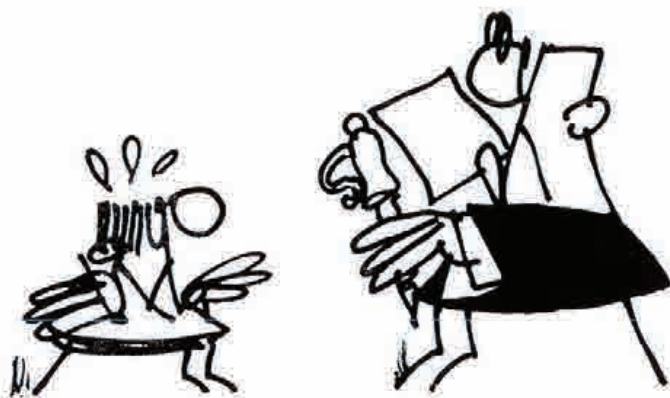
de la noche te quedarás sin paga, no saldrás el sábado, no te compraré lo que te había prometido, etc.)

a) La amenaza tiene poco valor motivador a medio o largo plazo. Puede lograr un esfuerzo a las inmediatas, pero nunca crea hábitos consistentes, ni auténtica fuerza de voluntad.

b) A veces, incluso es una "invitación" a repetir el acto negativo. Para ciertos niños de carácter fuerte, es un reto a su libertad, a la afirmación del yo. Incluso es contraproducente; el niño se sentirá estimulado a reaccionar defendiendo su dignidad. Algo semejante sucede a los adolescentes en pandilla cuando, ante las prohibiciones de los padres, el líder de la pandilla estimula a los otros en "su dignidad" personal: *eres un cobarde si no te atreves a llegar más tarde de lo que te han dicho*. Unas veces con razón y otras sin ella, hay que tener en cuenta el umbral de rebeldía del amor propio de los niños y adolescentes, sobre todo de niños con personalidad fuerte, para los que las amenazas provocan innecesariamente rebeldía y testarudez.

c) Por otra parte la amenaza es una educación en el temor que induce a la cobardía y a la timidez, especialmente cuando el niño-adolescente es algo tímido e inseguro en sí mismo. El miedo no educa porque el miedo es un vacío de valores educativos: un niño lleno de miedos es un niño peligrosamente vacío, quizá bien adiestrado por premios o amenazas, pero que quizás más tarde en la adolescencia, tiré todo por la borda.

d) A veces hay amenazas a largo plazo o incluso a medio plazo que no sirven para nada (*si no estudias el verano que viene te llevaremos interno a... o no serás un hombre de provecho... no llegarás a nada... no podrás ser lo que tú has dicho que quieres ser*).



e) Otro problema de la amenaza es su realización. ¿Cumplimos o no las amenazas? No es el principal problema de este esquema de motivación pero por supuesto nos desautorizamos gradualmente e invalidamos las amenazas siguientes:

Pensamos en nuestras amenazas, si las cumplimos o no, con qué frecuencia las sacamos a relucir; y también si son amenazas antivaleores, incoherentes con lo que decimos que queremos de los hijos (*que sean felices, que sean buenas personas...*)

3. Provocar promesas

Este tercer esquema trata de querer asegurar un comportamiento adecuado en los hijos pidiéndoles promesas: *Prométeme (a un niño pequeño) que no volverás a volcar el cubo de la basura; prométeme que no volverás a mentir. Prométeme (a un adolescente) que volverás a la hora que te digo; que la semana que viene volverás a estudiar con regularidad, etc.*

¿Qué significa ese hacerle hacer promesas?

a) Muchas veces estamos haciéndoles prometer lo que tienen "capacidad" de cumplir. Volcar el cubo de la basura depende de sus condiciones de hiperactividad; mentir es muchas veces un mecanismo de autodefensa por miedo, etc. Se dice que es como hacerle extender o firmar cheques en talones de una cuenta corriente que está sin fondos.

b) En general estamos forzándoles a formular unas promesas que no les salen de dentro. Falta la motivación y en consecuencia estamos provocando cinismo o caradura. Y si el niño tiene la conciencia sensible, al prometer lo que no siente, o no está dispuesto a cumplir, sentirá cierta culpabilidad o desorientación. Les hacemos mentir conscientemente y eso le perturba.

4. Ridiculizar

Es creer que ironizando se logra hacer reaccionar. Usamos continuamente expresiones que inferiorizan a los niños y adolescentes. Desde la más suave de *pare-*

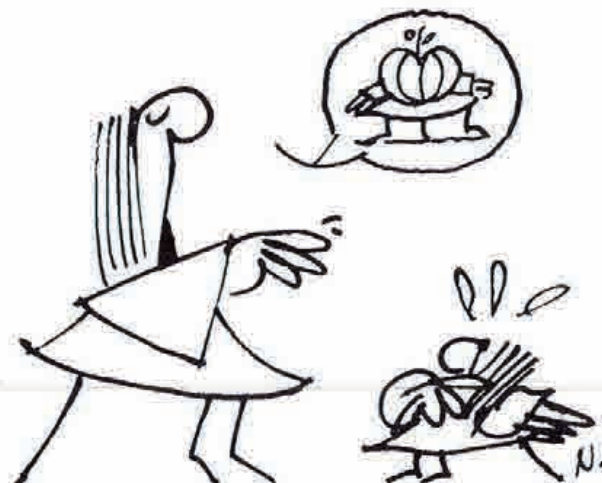
ce mentira que tú... Echándoles en cara cosas que les duelen y humillan, hasta utilizar el verbo "ser" para descalificarles continuamente como personas: *eres una calamidad, eres torpe, eres cobarde, eres un desastre...*

¿Qué opinamos de todas las formas fuertes o suaves de ridiculización?

a) Las ridiculizaciones producen heridas profundas sobre todo cuando vienen de alguna persona significativa o valiosa para mí. Cuando me ridiculiza un enemigo no hiere tanto mi autoconcepto como cuando la inferiorización viene de quien es mi amigo. Nos sublevamos como padres cuando nos enteramos de que un profesor ridiculizó a nuestro hijo. Pues bien, nuestras ridiculizaciones son peores para los hijos que la de los profesores. Cuando más cercana es la fuente del insulto, hiere más. Estas heridas crean inseguridad y confusión acerca de sí mismo, especialmente cuando el niño es tímido o débil. Pero en todo caso, dañan la autoestima positiva que es un ingrediente muy importante de la madurez y equilibrio personal.

b) Si ridiculizamos, deterioramos bastante las posibilidades de comunicación. La ridiculización levanta barreras de incomunicación. La ridiculización produce niños mudos. Se les ha humillado, y esto no se perdona. Su venganza es el silencio. Es curioso que algunos educadores no se den cuenta de los impedimentos que están poniendo a la comunicación, cuando dicen *por qué este niño no tendrá confianza conmigo*.

c) Por otra parte la ridiculización despierta automáticamente en el subconsciente del niño o adolescente, fantasías de venganza y odio a los padres; lo cual puede producir sentimientos de culpabilidad.



Sugerencias para el trabajo de grupos en las Escuelas de Padres

Primera Parte: Reflexión individual. Lee las siguientes cuestiones o casos y trata de reflexionar a nivel individual (4-6 minutos).

Recurso I

a) Cuál de estas estrategias de motivación usamos más frecuentemente en casa y por qué:

—amenaza: *si no haces esto...*

—promesa: *si hace esto...*

—hacerles hacer promesas: *prométeme que harás...*

—echar en cara: *parece mentira que a tu edad...*

b) ¿Funcionan realmente? ¿Son eficaces? ¿Hasta qué punto? ¿Son estrategias que valen habitualmente o se "desgastan" muy pronto?

c) ¿Qué alternativas utilizamos cuando nos damos cuenta de que nuestras estrategias de motivación ya no sirven?

Recurso II

Supongamos que vas a la habitación de tu hij@ y compruebas un gran desorden en sus cosas. Lee las siguientes maneras de reaccionar y reflexiona si son positivas o negativas como formas de motivación; cuál de las cinco te gusta más y por qué, y cómo formularías por tu parte una buena motivación verbal (tiempo de reflexión 4-6 minutos).

a) ¿Lo ves como eres un desordenado? Ya te lo había advertido.

b) Tú haz lo que quieras, es tu vida.

c) Hazme el favor de ser hoy algo obediente; me tienes agotad@.

d) Tienes cinco minutos para recoger las cosas.

e) Si lo ordenas en unos minutos te dejaré ir con tus amigos hasta la hora que me has pedido (o te daré dinero para que compres tal cosa que desees tener).

f).....

(Formula cuál sería tu modo de reaccionar para lograr una mejora)

Recurso III

Trata de reflexionar cómo motivas a tus hijos cuando quieres lograr un comportamiento positivo en ciertos aspectos (tiempo de reflexión 4-6 minutos).

a) Piensa cómo le razones, de hecho, la necesidad de un cambio de proceder:

- si falla en los deberes escolares en casa
- si anda con amigos que no nos gustan
- si ve demasiada televisión

b) Cuando te fallan las motivaciones verbales, qué otro tipo de motivaciones usas (amenazas, promesas, "broncas" con ridiculizaciones, etc.) ¿Con qué frecuencia acudimos a estas motivaciones? ¿Es casi a todas horas, se han convertido esos esquemas casi en tu única forma de motivar?

c) ¿Cómo reaccionan tus hijos ante estas maneras de hablar o motivar? ¿Se logra algo efectivo a medio y largo plazo? ¿Se crean hábitos? ¿Se logran efectos educativos serios?



SEGUNDA PARTE: Reflexión en pequeño grupo. Según estéis sentados formad grupos de 3-4 personas máximo y comentad lo que habéis pensado sobre las cuestiones anteriores durante unos 7 minutos.



Al final de este tiempo de reflexión grupal os rogamos que uno de vosotros haga un brevísimo resumen de lo más importante que se ha contestado en la reflexión individual y grupal, con ayuda de las demás personas del grupo.

TERCERA PARTE: Diálogo general de todo el grupo con el conductor. El conductor invita al portavoz de cada uno de los pequeños grupos a exponer lo reflexionado en ellos, abriendo después un diálogo general e intentando profundizar en las preguntas para sacar conclusiones al final. ■