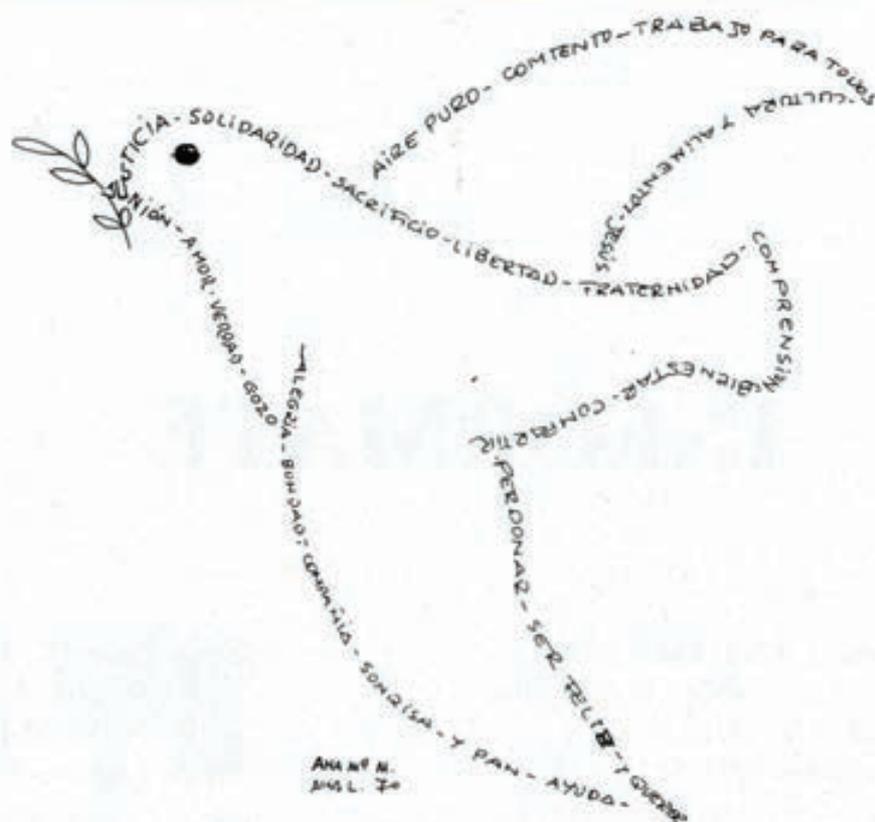


# Estrategias para la formación religiosa (3)

JOAQUIN M.<sup>a</sup> GARCIA DE DIOS

## 3. LA ANIMACION

- Una estrategia tan **vital** como la vida misma:  
un ser está vivo cuando está animado
- Una estrategia de **uso connatural** en la vida de las personas:  
la mamá estimulando al bebé
- Una estrategia de **uso manipulado** en los vendedores:  
publicidad
- Una estrategia de **uso un tanto precario** en la escuela y en la formación religiosa tradicional:  
en forma de chantajes y seducciones pasando por las amenazas  
y el uso (animador o disuasorio) de premios y castigos
- Una estrategia **clave** en la proclamación del Reino:  
testimonial  
y que se apoya toda ella en una fe salvadora



## A Descripción abreviada de la estrategia

Slogan:	Todo esfuerzo tiene su recompensa
Bases:	La adquisición de los valores supone un esfuerzo. Este esfuerzo hay que motivarlo.
Objetivo:	Lograr que a la persona le merezca la pena esforzarse para alcanzar: la salvación, la virtud, la libertad, la conversión, la persistencia en sus propósitos...
Recursos:	Palabras de aliento Reconocimientos y felicitaciones por lo logrado Caras expresivas que refuerzan el esfuerzo Promesas de recompensas Recompensas de todo tipo Reproches, censuras, reprimendas Chantajes afectivos Amenazas...
Efectividad:	Motivación en todas sus formas Con ánimo lo que se realiza es válido y merece la pena Sin ánimo aun lo que se realiza queda devaluado
Crisis:	Perplejidades ante motivaciones y ánimos para objetivos que se contradicen
Objeción:	La dependización que producen muchas animaciones Los equívocos de hacer «algo» por «alguien» cuando lo que merece la pena no es el «algo». Los fraudes que supone no profundizar en realidades que, conocidas en sí mismas no sólo no motivarían ni animarían, sino que ni merecerían la pena ni valdrían.
Frecuencia:	Desde el anuncio publicitario, hasta las promesas religiosas, pasando por la concesión de premios y los apremios chantajistas en la escuela y en la familia.

## B Distintas hipótesis la sitúan precisamente

### ● BLAKE-MOUTON:

Lo que más anima es tener unas normas y deberes bien claros: se ve que se pueden *cumplir*: y al cumplirlos se experimenta la satisfacción de la tarea cumplida.

Lo que más anima es tener todo muy bien programado, *conocer el camino* que hay que seguir: y las razones que pueden moverme a ello.

Lo que más anima es el afecto, el cariño: el *sentirte querido* y el *lograr que te quieran*: el «hazlo por mí» es la animación más operativa que existe, tanto en la escuela como en la familia.

Lo que más anima es estimular, *prometer, hacerles ver que pueden medrar* y ser alguien de influjo: repartir cargos y distinciones...

Lo que más anima es saber que *entre todos se puede lograr el objetivo de todos*, o encontrar solución al problema que es de todos: donde nadie es anónimo, y nadie acapara sino que todos se reconocen solidarios de una tarea que a todos les merece la pena. No hay nada más animador que una buena realización participativa.

El *nominal* está desanimado: y ya no cree en que haya nada que merezca la pena ni a él ni a nadie.

### ● FLANDERS:

En la interacción profesor-alumno hay un tipo de actividades del profesor que producen una animación efectiva:

*aceptar sus sentimientos*: tenerlos en cuenta: reflejárselos: después de haber tenido la sensibilidad de percibirlos y la difusa de hacerle caer en la cuenta de que los reconoce y está contento con ellos.

*animar explícitamente* a los alumnos: alabando sus realizaciones y aportaciones, aportando razones y puntos de vista que presentan los aspectos más positivos de las aportaciones de los alumnos: las miradas expresivas, las clarificaciones gratificantes...

*aceptar sus ideas*: reflejándolas en frases cortas, describiéndolas más ampliamente, sacando consecuencias de sus iniciativas, logrando que otros alumnos las tengan en cuenta...

*presentando explicaciones* y panoramas de trabajo con tal atractivo que animan a realizar los trabajos insinuados.

*preguntando* de tal modo que los alumnos siempre tengan a su alcance las respuestas acertadas y convenientes

*dando órdenes* tan operativas que a los alumnos les merece la pena experimentarlas porque las perciben muy útiles.

*criticando* con verdad y con eficacia los fraudes que los alumnos pretenden utilizar como argumentos válidos.

## ● ERIC BERNE:

*protegiendo* desde el PADRE: dándole seguridad y apoyo  
*dirigiéndolo* desde el PADRE: dándole caminos y viabilidades

*aplaudiendo* desde el NIÑO: las iniciativas y los intentos creativos

*serenando* desde el NIÑO: las rebeldías

*integrando* desde el ADULTO: las distintas llamadas (o marejadas) que en cada situación pretenden acaparar las propias decisiones o las reacciones ante los estímulos que pretenden manejanos desde el exterior.

## ● MAC GREGOR:

*Desde la hipótesis X:* la animación se produce desde los premios y los castigos, desde las promesas y las amenazas, desde la persuasión de que las satisfacciones se logran por el deber cumplido...

*Desde la hipótesis Y:* la animación se produce por las experiencias satisfactorias, por los logros que se deben al propio esfuerzo, por la investigación que avanza, por ese reforzamiento

de una imagen positiva que producen los aciertos y por la aventura siempre realimentada de querer dar un nuevo paso en el dominio de las técnicas, en los conocimientos que confirman lo que sólo eran curiosidades, en las certezas comprobadas de que yo eso lo sé hacer porque ya lo hice...

## ● MASLOW:

Cada vez que intuyo que algo va a satisfacer una *necesidad fisiológica* de mi persona, ya tengo un fuerte motivo para hacerlo.

La *necesidad de seguridad* es una de las motivaciones que me mueven con más eficacia.

Haría cualquier cosa por sentirme querido: la *necesidad de sentirse amado* es la explicación de muchos de mis esfuerzos.

Soy alguien: todavía recuerdo cuando dejé de ser un anónimo en el grupo y en la clase: me hizo salir de mi desánimo la *necesidad de ser estimado* por mi mismo.

Me lo propuse y no voy a parar hasta que lo logro: realizar un proyecto propio: la *necesidad de autorrealizarme* en mis propios proyectos sobrepasa a cualquier motivo de animación.

## ACTIVIDADES

1. Ir ejemplificando, con situaciones y personajes de la vida real, todas las formas de animación que quedan insinuadas en las sugerencias anteriores.
2. Poner un nombre a cada uno de esos tipos de animación.
3. Escalarlos de más a menos por su fuerza animadora para los componentes del grupo.
4. Presentarlos con un símbolo y un pareado que funcionen como slogan.

## C Datos para estructurar personalmente su propia hipótesis sobre la animación

1. La animación no es sólo producto de una lógica: no siempre anima lo que «debería animar». Sólo *anima lo que anima*. Estamos ante realidades diferenciadas. Y es inútil proceder «como si ya estuviesen animados» cuando en realidad no lo están.

2. La animación se produce *dentro de nosotros mismos*: aunque pueda tener su origen en el exterior, es como la flecha (que sólo hiere cuando la admite nuestra piel) o como el alimento (que sólo es vida cuando lo asimila nuestro cuerpo).

3. Existe la llamada la «*pedagogía del logro*»: se apoya en poner a los alumnos tareas que se sabe con certeza que las van a realizar bien: no controlarles para cazar sus fallos, ni desafiárlas para que sepan de lo que son capaces y de lo que todavía no son capaces. No: se trata de pedirles aquello que ciertamente van a hacer bien. Los que la defienden dicen que es el mejor modo de motivación: las realizaciones positivas que animan a hacer nuevos progresos y adquisiciones, reforzando muy fuertemente la visión positiva de sí mismo.

4. Sólo va a funcionar como animación lo que nos logre una *visión positiva de nosotros mismos* o, quizás, lo que nos amenace con una visión negativa y deteriorada de nuestras personas o de nuestras actuaciones.

5. *Qué pasaría si...?*

Si los profesores sólo señalasen en los cuadernos los aciertos de los alumnos...

Si los exámenes se corrigiesen tomando como norma los aciertos y no los errores...

Si unos padres, en la casa, se pasasen una semana reforzando todas las actuaciones positivas de sus hijos y estuviesen reflejándoles sus buenas cualidades...

Si valiesen más los 182 días que llegásemos a tiempo que los 2 días que llegamos retrasados...

Y así seguir construyendo condicionales.

6. A la hora de analizar los *distintos recursos* que utiliza la gente para animar, conviene muy bien distinguir entre:

La animación que manifiesta un buen deseo.

La animación que manifiesta que uno está seguro de que el otro va a hacer la cosa bien (fiarse).

La adulación que miente y equivoca.

El chantaje que ata a mi persona, pero no aplaude el crecimiento autónomo.

Las amenazas que asusten y doman y someten.

Las experiencias satisfactorias de comprobación: de algo que desconocíamos, o de algo que nos dijeron que era así pero aún no lo habíamos comprobado.

Los proyectos bien planeados, bien realizados y bien acabados.

7. Y en la formación religiosa también se han proyectado las *dos hipótesis (X,Y)* dando origen a dos Yahvés: el amenazador y tonante o chantajeador... Y el que se fía de los hombres de una manera total creyendo en la calidad y en las posibilidades de salvación de los hombres sus hijos. Los dos están hechos a imagen y semejanza de los hombres: pero hay hombres creativos y hombres resentidos: hombres solidarios y hombres manipuladores: por eso los dioses que surgen son tan distintos.

8. Tranquilízame, por favor.

—Tranquilízate tú.

Todo depende del tono: pero anima más la *tranquilidad* que tú eres capaz de darte a tí mismo que aquella que te hace depender del tranquilizante. Anima quien se fía de que tú eres capaz de encontrar tu propia tranquilidad. Por lo menos, cuando ésa es la verdad.

9. Parece que está demostrado que las personas que han tenido muchas *experiencias satisfactorias* en la vida, que han tenido una infancia feliz, están mucho mejor capacitadas para sostener los esfuerzos y superar las dificultades: y que el cúmulo de las experiencias satisfactorias mantienen su ánimo siempre en activo.

10. La *pertenencia* es animadora: sentirse acogido, protegido, aceptado y formando parte de un grupo que te aprecia es uno de los motivos más animadores. La exclusión y la no pertenencia o sus amenazas, a veces como que te fuerzan a, por lo menos, aparentar que perteneces. (Reflexión sobre tantas pertenencias hipotéticas a eso que se llama La Iglesia: y mucho más hipotéticas a eso que se llama El Reino).

11. La *unión* hace la fuerza: es una pertenencia muy acti-

va. Suele tener himnos que expresan la fuerza de la motivación.

12. ¡Qué diferencia hay entre acoger a un niño pronosticándole toda clase de desgracias, a ver llegar como una nueva posibilidad de *realizaciones* fabulosas! ¡Agoreros fuera! ¡Animadores: cerca de las cunas!

13. Juega a esto: imagina situaciones de conflicto y tradúcelas en dos frases que reflejen el conflicto: y cambia la segunda de desanimante en animadora:

Jorge: Volví a cargar tres.	
Padre:	Respuestas
<b>Animadoras</b>	<b>Desanimadoras</b>
=	= Ya no espero otra cosa de ti.
=	= ¡Pues vaya novedad!
=	= ¿Sigues teniendo razón, no?

14. Cuando se sabe que algo es *alcanzable* y que a uno le merece la pena ya se tienen los ingredientes de la animación.

15. En la formación religiosa parece que hay un tipo de animación enormemente privilegiada: «En esto conocerán que sois mis discípulos: en *que os améis*». Cuando se ve cómo viven los que aman, uno se anima a vivir amándose.

16. Siendo esto tan evidente: ¿por qué se habrá utilizado como argumento animador para la conversión la *apologética*? ¿será para no tener que comprometerse personal y solidariamente en un testimonio de fraternidad? Quizás haya otros motivos...

17. Los expertos, aun en empresas industriales, dicen que la mayor motivación para los trabajadores no es el aumento de sueldo (siendo motivación): dicen que anima mucho más creativamente la *participación*: es tarea y empresa nuestra, y sobre todo la autorrealización de proyectos en los que uno interviene.

18. Jugar toda la motivación en *premio* (cielo) y amenaza y *castigo* (infierno) está en los mínimos de la motivación humana: es la animación que apenas llega a nivel de humanismo.

19. Si quieres aprender mucho sobre motivación, coge cualquier acción, o cualquier resultado, o cualquier dicho... y

pregúntate: ¿por qué hizo lo que hizo, dijo lo que dijo, logró lo que logró?

En la respuesta encontrarás la motivación que funcionó.

20. Se entiende por *motivación*: la capacidad de mover hacia determinada conducta la justificación de una acción. Y, a la hora de la verdad, estar motivado y estar animado coinciden muchísimas veces.

21. Lee, en el libro de FERRANDEZ - SARRAMONA - TARIN: *Tecnología didáctica*, Ed. CEAC, el capítulo 9: «*Incentivos motivacionales*», pág. 251-263: encontrarás una exposición muy clarificadora de cómo funcionan las motivaciones a nivel escolar y humano.

22. Los animadores inteligentes descubren enseguida las *expectativas* de sus alumnos, saben estimular su curiosidad y reconoce los incentivos que funcionan con sus alumnos.

23. Los incentivos más operativos son los que conectan muy directamente con las cinco *necesidades básicas* de Maslow.

24. Sólo existen *animadores animados*. Sólo encienden las velas encendidas. Todo animado acabará siendo, inmediatamente, un nuevo animador.

## D La animación

1. El que cumple la voluntad de Dios ése es hermano mío y hermana y madre (3,35).

2. No temas: ten fe y basta (5,36).

3. Animo: soy yo: no tengais miedo (6,50).

4. El que pierda su vida por mí y la buena noticia, la salvará (8,35).

5. ¡Ese «si puedes»! Todo es posible para el que tiene fe (9,25).

6. Y cuando os conduzcan para entregaros, no os preocupéis de antemano por lo que vais a decir: decid lo que se os

inspire en aquel momento: pues no seréis vosotros los que, habléis: será el Espíritu Santo (13,11).

7. Dejadla: ¿por qué la molestáis? Está bien lo que ha hecho conmigo... Os aseguro que en cualquier parte del mundo donde se pregone la buena noticia se recordará también en su honor lo que ha hecho ella (14,7..9).

8. ¡Ay de ése que va a entregar a este Hombre! ¡Más le valdría a ese individuo no haber nacido! (14,21).

9. Id por el mundo entero pregonando la buena noticia a toda la humanidad: el que crea y se bautice se salvará: el que se niegue a creer se condenará (16,15-16).

### ACTIVIDADES:

= Situar estas frases en su contexto para comprenderlas mejor.

= Detectar y formular qué tipo de animación producen: en qué se apoya su efectividad animadora.

= Repetir esta actividad seleccionando otros textos: sugerimos los procesos de vocación y acompañamiento de la actividad de los profetas... Las motivaciones para que ellos vivan así: y las motivaciones que aducen para que el pueblo cambie de conducta o se convierta.

= Por la fuerza «especialmente motivadora» de las promesas, sugerimos el análisis de todo el relato de las relaciones de Yahvé con Abraham: Génesis 12,1-25,10.

## E Los slogans de la animación

- Para una Escuela creativa
- Para una Familia participativa
- Para una Sociedad solidaria
- Para unas Diversiones originales...

Se trataría de elaborar unos slogans que describiesen ese estilo ANIMADOR que logra una Escuela cuando es creativa (y quiere serlo ante todo); que logra una Familia que está persuadida que se construye y crece participadamente y quiere animar a sus componentes para esa tarea; que logra una Sociedad que intenta romper un poco la competición entre distintos egoísmos y busca experiencias de solidaridad; que logra todo el mundo cuando busca divertirse desde el hallazgo del placer, no desde el cumplimiento de unos cánones de diversión preestablecidos.

Para animar al grupo a producir sus slogans, proponemos algunos: el grupo determinará a cuál de los cuatro sectores los asigna y qué variaciones les da para aplicarlos a los demás:

1. *Contra las personas nunca se tiene razón: tener razón nunca da derechos contra las personas.*
2. *Alabar es muchísimo mejor que insultar.*
3. *Descalificar a las personas nunca las hace mejores.*
4. *Respetar es mucho mejor que despreciar.*
5. *Ayudar es mucho mejor que exigir.*
6. *Lograr algo por esfuerzo propio es mucho más animador que recibirlo regalado.*

7. *Aportar soluciones mejores y posibles es mucho mejor que denunciar o protestar.*

8. *Colaborar es mejor que corregir.*

9. *Amar hasta que el otro se sienta amado: no hasta que yo me quede tranquilo.*

10. *Por encima de las nubes el cielo siempre está azul: y las nubes pasan.*

Y ahora pide paso Rabindranath Tagore para trabajar con nosotros:

11. *No podemos aceptar como verdad que el amor sea alguna vez menor.*

12. *Las patadas levantan el polvo de la tierra: no mieses.*

13. *Es fácil hablar claro cuando no va a decirse toda la verdad.*

14. *No es el martillo el que deja perfectos los guijarros sino el agua con su danza y su canción.*

15. *El arco dice bajito a la flecha al despedirla: «Tu libertad es mía».*

16. *La vida se nos da y la merecemos dándola.*

17. *Si cierras la puerta a todos los errores dejarás afuera la verdad.*

18. *El bienhechor llama a la puerta: pero el que ama la encuentra de par en par.*

19. *El poder infinito de Dios no está en la tormenta sino en el cefiro.*

20. *Sean éstas mis últimas palabras: «Confío en tu amor».*

Y ahora ya podemos seguir los componentes del grupo.

## F Datos para mi autobiografía

1. *Lo que más me animó a mí en la vida:*

3 anécdotas significativas; personas que intervinieron; recursos que utilizaron; efectos que produjeron en mí; a las inmediatas y a la larga.

2. *En aquella ocasión lo que más me hubiera animado hubiera sido... pero de hecho fue...*

3 anécdotas significativas de actuaciones frustrantes: personas que intervinieron; recursos que utilizaron; efectos que produjeron en mí.

3. *Me parece que lo que más anima a las personas en la vida:*

formular aquí las conclusiones a las que yo he llegado desde mi experiencia personal y desde las experiencias ajenas a las que he asistido a lo largo de toda mi vida.

### Hasta aquí el trabajo personal; ahora se pasa al trabajo en grupo

4. *Lo que más anima a las personas en la vida:* en promoción de ideas; producir un listado lo más libre y rico posible: gestos animadores, palabras animadoras, recompensas, desafíos, recuerdos, amenazas, modelos...

5. *Conclusión final:*

5.1. Autobiográfica: en mi vida lo que más me ha animado ha sido

5.2. Grupal: a la gente lo que más le anima es

Pero decidirse por una sola cosa que sea «la que más anima».

## G Los animadores nos enseñan a animar

Selecciona tres frases típicamente animadoras que:

1. Dice una mamá a su bebé.
2. Suele decir un entrenador a sus jugadores.
3. Le dice el papá a su hijo predilecto.
4. Suele decirle el maestro al alumno que habitualmente hace las cosas bastante mal.
5. Dice un médico a su cliente.
6. Dice un amigo a otro amigo en la escuela.
7. Dice el público de un campo de fútbol a sus jugadores.

8. Dice un predicador a los fieles en un sermón de la Iglesia.

9. Suele decir el maestro al alumno más brillante de la clase.

10. Dice el papá a un hijo al que le van a hacer una operación bastante seria el día que le comunica que le tienen que operar.

= Formular lo que dicen.

= Variar cada una de las situaciones a gusto del grupo; y formular las nuevas frases animadoras.

= Por qué animan esas frases.