

Sesiones de desarrollo para los Leos

***Motivación de los
socios***



Manual del participante



Objetivos de la sesión

Al final de esta sesión, los participantes podrán:

- Reconocer las diferencias entre la motivación extrínseca e intrínseca
- Identificar tres componentes de la motivación intrínseca
- Aumentar la motivación intrínseca entre los miembros del equipo

¿Cuál se aplica en tu caso?

A.	B.
¿Participarías en un deporte porque es divertido y lo disfrutas?	¿Sería más probable que participaras en un deporte para ganar una recompensa o ponerte en buena forma física?
¿Usas las redes sociales más para entretenerte, relajarte o pasar el tiempo?	¿Pasas más tiempo en las redes sociales monitoreando las reacciones de los demás a tus publicaciones e intercambiando mensajes?
¿Aprenderías un nuevo idioma porque te gusta experimentar cosas nuevas?	¿Sería más probable que aprendieras un nuevo idioma porque tu trabajo lo requiere?
¿Haces ejercicio porque te gusta desafiar físicamente a tu cuerpo?	¿Haces ejercicio porque quieres tener éxito en una competencia o actividad?
¿Asumirías más responsabilidades en el trabajo o la escuela porque disfrutas los desafíos y te sientes realizado?	¿Asumes más responsabilidad en el trabajo o la escuela para recibir un aumento o una promoción?

Tipos de motivación

Motivación extrínseca/externa

La motivación extrínseca o externa incentiva a tomar ciertas medidas de acción para obtener una recompensa o resultado. La gente motivada extrínsecamente, no hace algo porque les causa satisfacción, lo hace en base a lo que recibirá como resultado.

Notas/Ejemplos:

Motivación intrínseca/interna

La motivación intrínseca o interna incentiva a tomar medidas de acción que nos causan deleite o satisfacción. La motivación de la acción está en la acción misma, y no en una fuerza externa (tales como una recompensa o resultado).

Notas/Ejemplos:

Componentes de la motivación interna

Autonomía:

El deseo de dirigirse a sí mismo en las acciones y conductas propias. En un entorno autónomo, los individuos tienen el control principal sobre decisiones, acciones y conductas en lugar de ser dirigidos por otra persona.

Dominio:

El deseo de mejorar continuamente las habilidades o desempeño propios. El alentar a los miembros de su equipo a dominar las habilidades requeridas, es una manera eficaz de hacer que se sientan incentivados para mejorar y alcanzar sus metas.

Propósito:

El deseo de contribución y de ser parte de una causa más grande que uno mismo. Las personas que se sienten que tienen autonomía para actuar, a menudo trabajan para dominar las habilidades y como resultado logran un alto nivel de rendimiento. Aquellos que lo hacen para servir un objetivo o propósito más grande son los más productivos, satisfechos y exitosos.

Estrategias para promover la motivación interna

Autonomía	Dominio	Propósito

Actividad: Identificar el propósito

¿Qué es importante para usted?

¿Cuál es su objetivo más importante?

¿Qué legado quiere dejar?

Formulación de un propósito personal:

Una formulación de un propósito personal define quién se es y la huella que se quiere dejar en este mundo.

Ejemplos de formulaciones de un propósito personal

"Usar mis habilidades de escritura para inspirar y educar a otros en todo el mundo para hacer un cambio".

"Usar mis dones como orador para mejorar la autoestima de las personas en todo el mundo".

"Inspirar a los niños a ser más de lo que pensaban que podían ser".

"Ser un líder para mi equipo, vivir una vida equilibrada y marcar la diferencia".

¿Qué es lo mejor que se llevan?

¿Qué va a cambiar basándose en lo que aprendió hoy?