DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Condiciones para un compromiso duradero

Módulo adaptativo | ~20 min

Seis de cada diez empleados no están realmente comprometidos con su trabajo, y los años dedicados a motivarlos no cambian nada. Y es que nadie se compromete porque se lo ordenen: uno se compromete cuando se convierte en autor de lo que hace, cuando elige lo que importa y lo asume ante los demás. Este módulo se apoya en la psicología del compromiso para ofrecer al mánager una actitud poco común: crear las condiciones en lugar de exigir la adhesión.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Distinguir entre motivar y generar compromiso, y entre el objetivo recibido y el compromiso elegido que convierte al colaborador en autor.

02 Reunir las cuatro condiciones del compromiso: libertad percibida, importancia sentida, declaración pública e irreversibilidad.

03 Llevar estas condiciones a la práctica, de la matriz talento/placer al «Disagree and Commit».

04 Evitar dos trampas: la benevolencia sin exigencia y la inteligencia artificial (IA) impuesta sin que el equipo la haga suya.

PÚBLICO DESTINATARIO

Mánagers que quieren contribuir al compromiso duradero de sus equipos, más allá de la simple motivación.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1. **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.
2. **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.
3. **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.
4. **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.
5. **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- 4 condiciones del acto que genera compromiso (libertad percibida, importancia del acto, declaración pública, irreversibilidad) — Charles Kiesler, sistematizadas por Joule & Beauvois
- Disagree and Commit — principio de liderazgo de Amazon (Jeff Bezos)
- Zona de aprendizaje frente a zona de confort — Amy Edmondson, matriz de seguridad psicológica × exigencia
- Distinción entre objetivo (fijado desde arriba) y compromiso (elegido) — método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Wu et al. — Scientific Reports, 2025, difundido por Harvard Business Review: motivación intrínseca -11 %, aburrimiento +20 % tras colaborar con una inteligencia artificial generativa
- Gallup — «State of the Global Workplace» 2024: el 62 % de los empleados en el mundo se declara «no comprometido»
- Charles Kiesler — «The Psychology of Commitment» (1971)
- Amy Edmondson — «The Fearless Organization» (2018)

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026