

PROFESIONALES

Autónomos, Pymes y Franquicias

liberales

www.profesionalesliberales.com

Año V • Número 39 Septiembre-October 2008 • 2,95 euros

Las mujeres avanzan en sus responsabilidades directivas

Incluye
Guía de
NEGOCIOS

La motivación, un reto de hoy... y de siempre

Las empresas frente a la multiculturalidad



Patricio Rodríguez-Carmona

Presidente de AJE Confederación

“Cualquier momento es bueno para abrir una empresa”

Hablemos sobre motivación

AUTOR: José Ballesteros De la Puerta

Socio-Director de VESP (Vías para la Evolución y Superación Personal)

www.actitudenaccion-vesp.com

Autor de los libros "El reto", "El puzzle" y "El mejor libro de autoayuda de todos los tiempos"

jbp@actitudenaccion-vesp.com

TODOS HABLAMOS CASI A DIARIO, tanto en el plano profesional como en el personal, de la motivación.

Un jefe dirá que una de sus responsabilidades fundamentales para con su equipo humano es la de motivarle. En el marco familiar, cualquier padre o madre dirá que "hay que mantenerse motivados para hacer del matrimonio y la familia una célula viva e ilusionante". Sin embargo, a pesar de que todos utilizamos este vocablo, en múltiples ocasiones no todos tenemos muy claro lo que significa.

¿QUÉ ES LA MOTIVACIÓN?

Llevo haciendo esta pregunta desde hace unos 10 años, a personas muy diversas en reuniones de trabajo, seminarios, conferencias e incluso en conversaciones particulares. En esta encuesta particular me he sorprendido más de una vez ante definiciones que he oído de "tan simple" término.

Por esta razón, me parece indicado empezar dejando muy claro el significado de motivación. La propia palabra nos lo dice, al ver de qué se compone: motivación = moti-

vo + acción. Es decir, motivación es dar o tener un motivo para poner acción. De esta simple definición se derivan enormes consecuencias para usted y para mí, como profesionales obligados a dar lo mejor de nosotros mismos para seguir creciendo profesional, personal y económicamente. Si bien, antes de entrar de lleno en ellas, acabemos con dos típicas falacias que coexisten con la idea de motivar y que son causa de penosos comportamientos.

1ª) "La motivación no funciona porque no dura". Recuerdo que cuando era directivo, después de estar con un equipo de vendedores en determinada población, la semana inmediatamente posterior las ventas crecían de forma casi espectacular. Algunos, queriendo halagarme, decían: "Cuando vienes nos pones como motos, pero al final no sirve de mucho pues al cabo de unos días volvemos a la actividad (o falta de la misma) de siempre. Realmente, ¿para qué te esfuerzas tanto?"

"Una persona no puede motivar a otra, cada uno se puede y se debe motivar a sí mismo"

Es bien cierto que la motivación no dura para toda la vida. Pero negar la necesidad vital de la misma es igual que negar la necesidad de lavarnos y mantenernos aseados, porque no dura el efecto más de un día, o



dos a lo sumo. ¿Dejamos de ducharnos todas las mañanas y acicalarnos porque al día siguiente hay que volver a hacerlo? ¿Pensamos que no sirve porque al día siguiente hay que volver a ducharse? Responder directamente a estas dos preguntas en este artículo sería atentar contra su inteligencia, querido lector.

2ª) "Si yo he de motivar a otros... ¿quién me motiva a mí?". Como seguro habrá adivinado, esta falsa creencia está totalmente ligada a la primera falacia ya derrumbada. Una persona no puede motivar a otra, cada uno se puede y se debe motivar a sí mismo.

Puedo imaginar lo que estará pensando, ¿cómo va a ser cierto que uno no puede motivar a otro? ¿Y entonces yo qué hago todos los días con mi equipo? (he puesto este ejemplo de pensamiento pero habría muchos más, ¿verdad?). Vamos a explicarnos. El gran maestro de las relaciones humanas del siglo XX, Dale Carnegie, decía, "sólo hay una manera para conseguir que alguien haga algo. Y es la de hacer que esa persona quiera hacerlo". Y lo recalca diciendo: "Recuerde que no hay otra manera".

Y efectivamente así es, cada uno es responsable de su propia motivación. Los demás podemos ayudar a crear el clima que genere automotivación, podemos ayudar a identificar los motivos por los que otra persona deberá actuar de una u otra forma, pero, al final, hasta que la otra persona no considere su motivo o motivos suficientemente fuertes como para actuar, no hará nada por sí misma.

Esto nos lleva a dos cuestiones de enorme importancia, ¿cómo me puedo mantener yo motivado? y ¿cómo puedo yo “motivar a otros”? Observará que pongo entre comillas esto último pues, como hemos visto, lo más que puedo llegar a hacer es crear el clima para que el otro pueda motivarse a sí mismo, esto es, encontrar el motivo, el porqué debe hacer tal o cual cosa.

LAS TRES GRANDES VERDADES

1) El primer principio que ha de estar claro en nuestra mente, y en nuestro corazón, es, como ya hemos comentado, que el **primer y único responsable de que uno esté motivado es uno mismo**. En el instante en que usted y yo tomamos conciencia de esta gran realidad, la vida empieza a tener otro sentido.

“Sólo las personas que tienen claro lo que quieren en la vida lo consiguen”

2) La segunda gran verdad de la que tenemos que ser conscientes es que “yo” soy el responsable de tener claro el motivo de mi actuación. Es decir, en nuestra vida, a lo largo de toda ella, cada uno ha de tener muy claro cuál es su objetivo, su meta, lo que desea. Sólo las personas que tienen claro lo que quieren en la vida lo consiguen. Dicho de otra forma, si no tengo un objetivo, ya he llegado.

3) **Mi motivo determina mis obstáculos**. Esto es, si “mi motivo” o motivos en la vida son lo suficientemente grandes/queridos, los obstáculos que encuentre en mi recorrido vital los podré sortear, pues “mi motivo” es más grande que mis obstáculos. Sin embargo, si en un momento dado me encuentro cuestionándome si merece la pena hacer tal o cual cosa en pos de alcanzar mi objetivo, entonces lo que puedo tener muy claro es que o bien mi motivo no es lo suficientemente grande—en



cuyo caso no me merecerá la pena salvar o vencer el obstáculo—o directamente ése no es “mi motivo”, en cuyo caso tendré que valorar la importancia o deseo real de mi motivo y buscarme otro que “me ponga en acción”.

Hay otra posibilidad, y se da en lo que muy gráficamente llamamos los “muertos en vida”, personas que no tienen ningún objetivo de vida, por lo que cualquier contrariedad en la vida les impedirá realizar el más mínimo esfuerzo. Sencillamente, parecen decirse: “No merece la pena”.

El entendimiento de estas simples verdades ha provocado maravillosas “revoluciones” personales, empezando por mí mismo, y siguiendo por decenas de personas que hemos tenido la suerte y el honor de conocer en nuestros cursos. Y si hemos de terminar este argumento, me encanta hacerlo con lo que escribió el célebre pensador británico Somerset Maugham: “Lo curioso de la vida es que si le pides lo mejor, ésta te lo da”. Ojo con lo que buscamos, porque al final lo encontraremos. ■

CRISIS... peligro y oportunidad. Vive este taller y date una **gran oportunidad** para tu vida. Lo mejor está por llegar.

10% descuento
presentando este
anuncio

Nacido para el Éxito

Taller de desarrollo personal y profesional

Madrid, 27-28 de Septiembre de 2008



VESP - Actitud en Acción, S.L. Descarga tu inscripción en: <http://www.actitudenaccion-vesp.com/taller.htm>

Tfno: 91 38316 79 Fax: 91 766 88 34