



MOTIVACIÓN ¿POR QUÉ MOTIVAN LOS QUE MOTIVAN? | MARIANO POCELIZ

El poder del agradecimiento y del reconocimiento es que nuestra mente entienda y sepa qué es lo que se espera de nosotros.

En las consultas de mis clientes, sobre todo los líderes en organizaciones, siempre está presente la preocupación respecto de la motivación de su equipo de trabajo. “No están motivados”, “no están comprometidos”, son la descripción de su mayor preocupación. Mi respuesta es siempre la misma: no hay fórmula ni manera de poder “insuflar” motivación a otro.

La fuerza del reconocimiento es la única que puede ejercerse desde afuera. Es lo único que podemos hacer en pos de la motivación, que depende de cada uno. Como líder de un equipo, también como cliente, como empleado, como padre, como hijo y como ciudadano. El reconocimiento del trabajo realizado, no solamente cuando se ejecuta de forma extraordinaria, también cuando se hace según lo esperado.

Reconocer es “conocer de nuevo”, es permitir al otro que sepa qué es lo que esperamos de él. Reconocer y agradecer va de la mano. El poder del agradecimiento y del reconocimiento es que nuestra mente entienda y sepa qué es lo que se espera de nosotros. Nuestro cerebro “lee” el reconocimiento y al agradecimiento como un “premio”, porque le da claridad, ordena. Es más probable que las personas repitamos esa acción que se espera de nosotros si nos ha sido reconocida, con nuestro propio motor interno, con auto motivación. Esa es el secreto de la motivación, y se encuentra solo a un “gracias” o “buen trabajo” de distancia. Claro que, para escribirlas, necesitaremos un libro de reconocimiento.

Mariano Ponceliz, también conocido como “El Nano” es un entrenador de líderes que se caracteriza por un gran espíritu soñador. Con 27 años de experiencia laboral a sus espaldas, ha trabajado para organizaciones como Cruz Roja y actualmente es gerente de unidad de negocio en un laboratorio. Está especializado en conducir equipos de trabajo para conseguir que lleguen a sus objetivos planteados. Su principal interés es motivar a través del optimismo, para así convertir las ideas en éxito.



En esta charla, desde el principio, nos va a explicar cómo la motivación y el optimismo, determinan considerablemente el éxito en la vida de una persona. Ponceliz, nos anima a desarrollar nuestra faceta menos racional, a ser más locos, para eliminar prejuicios y así poder aumentar nuestra creatividad. En la charla también nos habla de cómo el optimismo hace que una persona vea una perspectiva buena de una realidad, que para otra es problemática. Según él, es difícil engancharse a la motivación, por eso hay que empezar hablando de optimismo, cambiar la visión de la realidad y para ello propone 4 pautas que toda persona optimista suele tener:

1. *Dedicarse tiempo a uno mismo: ¿Cuántas personas hoy en día se dedican tiempo a ellas mismas? Pensar en cómo cuidarse, dedicar tiempo a nuestro cuerpo, hacer ejercicio y sobre todo, no abandonarnos nunca a nosotros mismos.*
2. *Cuidar nuestros sentimientos: dar importancia a lo emocional, a los afectos y cuidarlos, no menospreciar la parte irracional de nuestra mente.*
3. *Creer en algo: tener siempre una creencia, un rumbo, creer en nosotros mismos y en quienes seremos.*
4. *Agilizar la mente: es importante ejercitar nuestra mente, bien con pensamientos o leyendo, siempre intentando nutrirla de alguna manera.*

A mayores, este conferenciante nos pide que nos riemos, que sonriamos y empecemos a crear “sociedades alegres”. La gente pesimista contagia su estado de ánimo, si eres una persona decaída te pueden acabar apartando, hay que aprender a vivir con alegría.

A partir de aquí, es importante saber si motivas a tu equipo, preocuparnos de si nuestros empleados se sienten realmente motivados. Ser feliz no está condicionado a tener éxito, sino en tener una actitud nueva. Ahora se busca a gente diferente, que destaque, con “brillo en los ojos”. Por último, nos lanza esta

última premisa: “No dejes que nadie invalide tus ganas de vivir y sobre todo se feliz con tu propia vida”.

Motivar es esencial para tener a tu equipo satisfecho y mantener una actitud positiva, lo cual optimizará los resultados y hará que tu negocio alcance el éxito.

LA MOTIVACIÓN

A menudo oímos lo importante que es estar motivado para lograr lo que uno se propone. Más, en tiempos de crisis, parece que hace falta doble dosis de motivación para llegar a dicho lugar tan preciado.

La motivación es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta de la persona hacia metas o fines determinados; es el impulso que mueve a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación. La motivación es lo que le da energía y dirección a la conducta, es la causa del comportamiento.

La motivación es un proceso que pasa por varias fases. Inicialmente la persona anticipa que se va a sentir bien (o va a dejar de sentirse mal) si consigue una meta. En un segundo tiempo, se activa y empieza a hacer cosas para conseguir dicha meta. Mientras vaya caminado hacia ella, irá evaluando si va por buen camino o no, es decir, hará una retroalimentación del rendimiento. Y por último, disfrutará del resultado.



Existen muchas diferencias individuales respecto a lo que motiva a cada persona y en la fuerza de sus motivos. Es decir, cada persona tiene sus propias motivaciones que pueden ser muy diferentes a las del resto. También, hay

personas que cuentan con mucha energía para conseguir sus metas y otras que no tienen tanta. La persistencia es otra variable que no tienen todos los seres humanos por igual.



La motivación es dinámica, está en continuo movimiento de flujo, es un estado de crecimiento y declive perpetuo. Hay días en los que se puede notar mucha energía para luchar por algo y otros en los que cuesta mucho arrancar una conducta.

¿CÓMO AUMENTAR TU MOTIVACIÓN?

- Desarrolla un buen plan de acción. Divide tu meta final en pequeñas submetas. Estas serán hitos que irás consiguiendo y sentirás que te acercan a tu meta final. No olvides celebrar cada uno de ellos.
- Guarda tu energía física y psíquica para emplearla en lo que realmente quieras conseguir. No la malgastes en cosas que te alejen o te distraigan de tu objetivo.
- No escatimes en esfuerzos y decisiones. Esto es, si hace falta un paso determinado para alcanzar tu objetivo: hazlo. En ocasiones tenemos que dedicar tiempo, o gastar dinero, en algo a corto plazo para conseguir el objetivo a largo plazo. Míralo como una inversión no como un gasto.
- Nunca pierdas de vista tu objetivo. Cuando aparezcan inconvenientes, asúmelos como parte del proceso. Todo tiene su lado bueno y su lado malo. En el momento en el que decidiste luchar por conseguir esa meta no te importó asumir que ibas a tener que hacer cosas difíciles para obtenerla.
- No gastes tiempo en quejarte, sólo te quita energías y no te soluciona nada.

- Oblígate a actuar. Habrá ocasiones en las que tengas poca energía y otras en las que tendrás que realizar tareas que no te gusten. En estos casos: autocontrol. Oblígate a hacerlo, no pienses en si tienes ganas de hacerlo o no. De hecho, no te hacen falta "tener ganas" para hacer las cosas. Todos hacemos muchas cosas a lo largo del día que no tenemos ganas de hacer y las hacemos, y una vez que las hacemos, nos damos cuenta de que no son para tanto. Primero se hacen las cosas y luego entran las ganas. Lo hago y punto, no pienso si me apetece o no.
- Aprovecha los días en los que te encuentres más alegre, optimista y con más energía para hacer las cosas que te cuestan. Es en esos momentos en los que podrás realizar una tarea difícil o podrás llamar a esa persona con la que te cuesta hablar.
- Rodéate de personas optimistas, que luchan por lo que quieren conseguir. Todo se contagia, el pesimismo y el optimismo.
- Fíjate en la parte que llevas conseguida, no en la que te queda por conseguir.
- **Y, sobre todo:** disfruta del camino. Porque el ser humano disfruta de la ilusión cuando lucha por las cosas, no cuando las consigue. Una vez que hayas conseguido tu meta, tendrás que buscar otra nueva para volver a ilusionarte.

ESTRATEGIAS SOBRE CÓMO MOTIVAR A TU EQUIPO DE PROFESIONALES:

• Cuidar el entorno

Es mucho más difícil de lo que parece, pero posiblemente la base para que todo equipo de profesionales se sienta a gusto. El entorno laboral supone cuidar tanto el ambiente entre trabajadores como la propia decoración de la empresa. El equilibrio entre todos estos factores conseguirá algo realmente difícil, que vengan a trabajar con motivación.

Pero cuidar del entorno laboral no solo se realiza cuando el equipo de profesionales está ya formado. Contratar a las personas adecuadas para una empresa concreta es igual de importante desde el punto de vista personal como del profesional. Si cuentas con un departamento de Recursos Humanos, comparte las necesidades que buscas para cualquier nueva contratación, que mantenga el mismo espíritu de trabajo que los demás.

• Ponte en su lugar

Como director de un equipo de profesionales, debes exigir objetivos, metodología y aciertos, pero no siempre se van a conseguir. Aunque tu misión será encaminarles hacia una forma correcta de trabajar, poniéndote en su lugar

conseguirás saber cuáles son sus necesidades y dónde pueden estar encontrando más problemas a la hora de realizar bien su trabajo.

Cuando le facilites en todo lo posible solucionar estos inconvenientes, seguro que motivas que sus resultados profesionales sean mucho mejores.

- **Ayuda en lo personal y recibirás calidad en lo profesional**

La conciliación familiar sigue siendo una deuda pendiente en casi todos los trabajos en este país. Pero lo cierto es que esta conciliación debería incluir también los intereses personales del trabajador. Tanto si tiene que llevar a los niños al colegio, como si para determinada afición personal puedes ayudarle a asistir a un evento o conseguir cierta información, esta ayuda personal se traducirá en una mayor implicación profesional.

Cuando tu equipo de profesionales no tenga preocupaciones personales o incluso mejore su vida en este aspecto, gracias a medidas que ha conseguido en su empresa, se volcará como respuesta positiva a ofrecer el mejor trabajo posible.

- **Que estén claros los objetivos**

Sean ambiciosos o no, los objetivos deben compartirse entre el equipo de profesionales. Si todos saben hasta dónde deben llegar, podrán analizar si el rendimiento de su trabajo es el adecuado o no.

Muchos directivos escogen guardar los objetivos para jefes de departamentos o para el sector comercial de la empresa. Esta falta de transparencia no solo puede desmotivar al resto del equipo, sino que puede limitar las exigencias que ellos mismos se impongan.

- **Reconoce los éxitos y el esfuerzo**

El reconocimiento profesional es en muchas ocasiones más motivador que una compensación económica por el trabajo realizado. Un trabajo bien hecho, unos objetivos alcanzados o, simplemente, un esfuerzo realizado en determinado proyecto, siempre consigue efectos positivos hacia aquellos profesionales a los que se les reconoce el trabajo que ha hecho.

- **Hazles mejores profesionales**

Uno de los mayores inconvenientes de ser emprendedor es que una gran parte de tu trabajo tiene que ver con la innovación tecnológica. Y este es un sector que nunca está parado, sino en continua evolución.

Cuando entras en un equipo de profesionales, el riesgo a quedarse obsoleto ante cualquier novedad tecnológica es muy grande. Si diriges uno de estos proyectos, la formación continua de tus profesionales les permitirá no solo mantener la competitividad al máximo nivel, sino también mejorar ellos mismos dentro de su propio sector.

También es importante que asistan a ferias, congresos, eventos de networking. Cualquier relación social con otros profesionales solo se traducirá en mejoras para la empresa y un equipo completamente motivado.

- **Dar autonomía**

Un buen director de equipo no abarca todas las funciones. Si lo hace solo conseguirá limitar la productividad y hacer que todo se realice de una forma más lenta. Contar con un equipo de profesionales implica inevitablemente dar autonomía a quienes lo forman en todos los procesos del trabajo que sea posible.

La autonomía no solo es importante para los beneficios de la empresa, sino que también lo es como elemento motivador. Dar autonomía a un profesional transmite confianza, lo que le motiva más que ningún otro elemento a hacer lo mejor posible su trabajo.