

Colección: "Desarrollo personal y laboral"

Edición N°13

El Poder de la Motivación



INDICE

Presentación	2
La motivación	3
Motivación y conducta	4
El ciclo motivacional	5
Aprendizaje de la motivación	8
La autoestima en el ser humano	11
El miedo al fracaso es el mayor impedimento	12
El cambio: fuente de motivación	13
Para tener en cuenta	15
Reglas motivacionales	17
Valiosas conclusiones	18

PRESENTACIÓN

La vida es fundamentalmente evolución, actividad y desarrollo. Todos estamos en continua actividad y hasta las personas más perezosas realizan una serie constante de tareas. ¿Por qué nos movemos, actuamos, nos interesamos por las cosas y nos inquietamos sin cesar?

El estudio de la motivación, no es otra cosa que el intento de averiguar a qué obedecen todas esas necesidades, deseos y actividades, es decir, investiga la explicación de las propias acciones humanas: ¿qué es lo que motiva a alguien a hacer algo? ¿Cuales son los determinantes que incitan a ello?

Toda actividad está motivada por algo, y ese algo es lo que hemos llamado motivo. Motivo es, pues, lo que nos impulsa a la acción, a la actividad. Esta actividad motivada es como un circuito cerrado en el que se pueden distinguir tres momentos principales: motivo, conducta motivada y disminución o satisfacción de la necesidad.

El siguiente folleto tiene como objetivo exponer algunos consejos y particularidades referentes a la motivación y con ello buscar maneras de motivarnos en los distintos aspectos y situaciones de nuestra vida tanto en el ámbito laboral como personal.

Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas

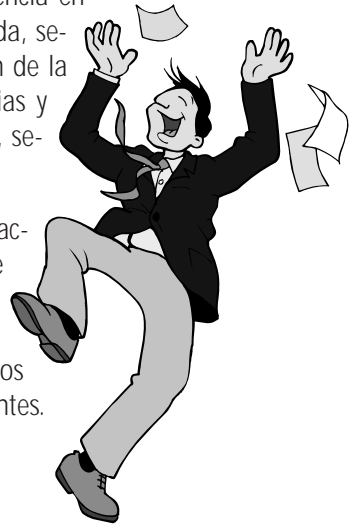
LA MOTIVACIÓN

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. La motivación también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. En efecto, la motivación está relacionada con el impulso, porque éste provee eficacia al esfuerzo colectivo orientado a conseguir los objetivos, por ejemplo, empuja al individuo a la búsqueda continua de mejores situaciones a fin de realizarse profesional y personalmente, integrándolo así en la comunidad donde su acción cobra significado.

La motivación es a la vez objetivo y acción. Sentirse motivado significa identificarse con el fin y, por el contrario, sentirse desmotivado representa la pérdida de interés y de significado del objetivo o, lo que es lo mismo, la imposibilidad de conseguirlo.

El impulso más intenso es la supervivencia en estado puro cuando se lucha por la vida, seguido por las motivaciones que derivan de la satisfacción de las necesidades primarias y secundarias (hambre, sed, abrigo, sexo, seguridad, protección. etc.).

La motivación es resultado de la interacción del individuo con la situación. De manera que al analizar el concepto de motivación, se tiene que tener en cuenta que su nivel varía, tanto entre individuos como entre grupos en momentos diferentes.



MOTIVACIÓN Y CONDUCTA



Con el objeto de explicar la relación motivación-conducta, es importante partir de algunas posiciones teóricas que presuponen la existencia de ciertas leyes o principios basados en la acumulación de observaciones empíricas estas son:

- a) El comportamiento es causado. Es decir, existe una causa interna o externa que origina el comportamiento humano, producto de la influencia de la herencia y del medio ambiente.
- b) El comportamiento es motivado. Los impulsos, deseos, necesidades o tendencias, son los motivos del comportamiento.
- c) El comportamiento está orientado hacia objetivos. Existe una finalidad en todo comportamiento humano, dado que hay una causa que lo genera. La conducta siempre está dirigida hacia algún objetivo.

EL CICLO MOTIVACIONAL

Si enfocamos la motivación como un proceso para satisfacer necesidades, surge lo que se denomina el ciclo motivacional, cuyas etapas son las siguientes:

- a) Homeostasis. Es decir, en cierto momento el organismo humano permanece en estado de equilibrio.
- b) Estímulo. Es cuando aparece un estímulo y genera una necesidad.
- c) Necesidad. Esta necesidad (insatisfecha aún), provoca un estado de tensión.
- d) Estado de tensión. La tensión produce un impulso que da lugar a un comportamiento o acción.
- e) Comportamiento. El comportamiento, al activarse, se dirige a satisfacer dicha necesidad. Alcanza el objetivo satisfactoriamente.
- f) Satisfacción. Si se satisface la necesidad, el organismo retorna a su estado de equilibrio, hasta que otro estímulo se presente. Toda satisfacción es básicamente una liberación de tensión que permite el retorno al equilibrio homeostático anterior.



El ser humano se encuentra inmerso en un medio circundante que impone ciertas restricciones o ciertos estímulos que influyen decididamente en la conducta humana. Es indudable también que el organismo tiene una serie de necesidades que van a condicionar una parte del comportamiento humano. Así, por ejemplo, cuando tenemos hambre nos dirigimos hacia el alimento. Allí tenemos una conducta. Cuando tenemos hambre, en nuestro organismo se ha roto un equilibrio; existe, por tanto, un desequilibrio que buscamos remediar; entonces el organismo actúa en busca de su estado homeostático.

El estado "ideal" sería el de tener el estómago lleno; pero cuando este equilibrio se rompe, inmediatamente nuestros receptores comunican al sistema nervioso central que el estómago está vacío y que urge volver a llenarlo para mantener la vida. Entonces ese equilibrio, ese estado homeostático, se rompe y el organismo busca restaurarlo nuevamente. Sin embargo, recuérdese que la homeostasis no es absoluta sino dinámica, en el sentido de permitir el progreso.

El organismo al accionar la conducta, no siempre obtiene la satisfacción de la necesidad, ya que puede existir alguna barrera u obstáculo que impida lograrla, produciéndose de esta manera la denominada frustración, continuando el estado de tensión debido a la barrera que impide la satisfacción.

La tensión existente o no liberada, al acumularse en el individuo lo mantiene en estado de desequilibrio. Sin embargo, cabe señalar que cuando una necesidad no es satisfecha dentro de un tiempo razonable, puede llevar a ciertas reacciones como las siguientes:

- a) Desorganización del comportamiento (conducta ilógica y sin explicación aparente).
- b) Agresividad (física, verbal, etc.).

- c) Reacciones emocionales (ansiedad, aflicción, nerviosismo y otras manifestaciones como insomnio, problemas circulatorios y digestivos etc.).
- d) Alineación, apatía y desinterés.



APRENDIZAJE DE LA MOTIVACIÓN

Algunas conductas son totalmente aprendidas; precisamente, la sociedad va moldeando en parte la personalidad. Nacemos con un bagaje instintivo, con un equipo orgánico; pero, la cultura va moldeando nuestro comportamiento y creando nuestras necesidades.

Las normas morales, las leyes, las costumbres, las ideologías y la religión, influyen en la conducta humana y esas influencias quedan expresadas de distintas maneras. Tal vez se les acepte e interiorice como deberes, responsabilidades o se las incorpore en el autoconcepto propio; pero también se les puede rechazar. En cualquiera de tales casos, esas influencias sociales externas se combinan con las capacidades internas de la persona y contribuyen a que se integre la personalidad del individuo aunque, en algunos casos y en condiciones especiales, también puede causar la desintegración.

Sucede que lo que una persona considera como una recompensa importante, otra persona podría considerarlo como inútil. Por ejemplo, un vaso con agua probablemente sería más motivador para una persona que ha estado muchas horas caminando en un desierto con mucho calor, que para alguien que tomó tres bebidas frías en el mismo desierto. E inclusive tener una recompensa que sea importante para los individuos no es garantía de que los vaya a motivar.

La razón es que la recompensa en sí no motivará a la persona a menos que sienta que el esfuerzo desplegado le llevará a obtener esa recompensa. Las personas difieren en la forma en que aprovechan sus oportunidades para tener éxito en diferentes trabajos. Por ello se podrá ver que una tarea que una persona podría considerar que le producirá recompensas, quizá sea vista por otra como imposible.



El mecanismo por el cual la sociedad moldea a las personas a comportarse de una determinada manera, se da de la siguiente manera:

- 1) El estímulo se activa.
- 2) La persona responde ante el estímulo.
- 3) La sociedad, por intermedio de un miembro con mayor jerarquía (padre, jefe, sacerdote, etc.), trata de enseñar, juzga el comportamiento y decide si éste es adecuado o no.

- 4) La recompensa (incentivo o premio) se otorga de ser positivo. Si se juzga inadecuado, proporciona una sanción (castigo).
- 5) La recompensa aumenta la probabilidad de que en el futuro, ante estímulos semejantes, se repita la respuesta prefijada. Cada vez que esto sucede ocurre un refuerzo y, por tanto, aumentan las probabilidades de la ocurrencia de la conducta deseada. Una vez instaurada esa conducta se dice que ha habido aprendizaje.
- 6) El castigo es menos efectivo; disminuye la probabilidad de que se repita ese comportamiento ante estímulos semejantes.
- 7) El aprendizaje consiste en adquirir nuevos tipos actuales o potenciales de conducta. Este esquema no sólo es válido para enseñar normas sociales sino, además, cualquier tipo de materia. Una vez que se ha aprendido algo, esto pasa a formar parte de nuestro repertorio conductual.



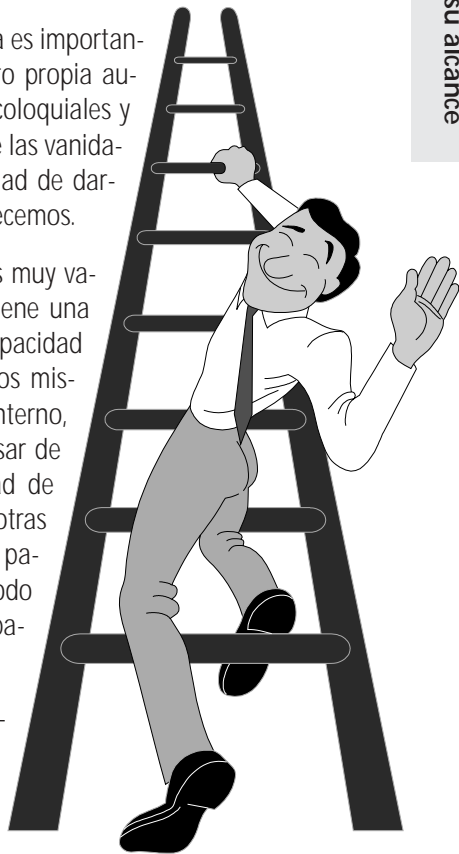
LA AUTOESTIMA EN EL SER HUMANO

Para dar valor a lo que nos rodea es importante desarrollar el valor de nuestra propia autoestima, sin entrar en análisis coloquiales y sin confundirnos en el mundo de las vanidades; solamente tener la capacidad de darnos el valor que realmente merecemos.

Todos los seres humanos somos muy valiosos. Cada uno de nosotros tiene una relación única y especial. La capacidad de autodistanciarnos de nosotros mismos, la conciencia como juez interno, la cualidad de sonreír aún a pesar de las adversidades, la generosidad de las personas para auxiliar a otras más necesitadas, la sensibilidad para crear poesía, música, arte; todo esto y mucho más son motivos para valorarnos.

El deseo de avanzar, tanto espiritual como materialmente, es una imperiosa necesidad y para esto es fundamental creer en nosotros mismos. De este paradigma depende nuestra evolución, nuestro avance o retroceso.

Todos los seres humanos poseemos un potencial extraordinario, no podemos negar que lo tenemos, pero quienes desconocen su existencia no pueden utilizarlo.



EL MIEDO AL FRACASO ES EL MAYOR IMPEDIMENTO

Recuerde que tomar conciencia de las habilidades que le destacan y las limitaciones que le doblagan, es el primer paso para superar el miedo al fracaso.

¿Quiere mejorar cada día? ¿Quiere expandir sus propios límites? Usted puede hacerlo. Para ello, sólo debe entender que cualquier habilidad que posee actualmente fue adquirida y perfeccionada en el transcurso del tiempo.



Cuando nació no contaba con ningún conocimiento, pero a medida que los años fueron pasando fue aprendiendo importantes lecciones que le enriquecieron profundamente.

Entienda que este proceso de perfeccionamiento no tiene fin en sí mismo, sino que es usted quien determina cuándo parar de hacerlo. ¡Ojalá lo haga! El aprender no tiene límites.

Entienda que lo que denominamos virtudes y habilidades, no son más que lecciones aprendidas que se materializan en acciones concretas. Por el contrario, lo que normalmente denominamos limitaciones, por lo general no son realmente limitaciones, sino que es ausencia de conocimiento.

En otras palabras, si no sabe hacer algo, se debe, probablemente, a que todavía no ha dedicado el tiempo y el esfuerzo para adquirir los conocimientos necesarios, ponerlos en práctica y perfeccionarlos.

Sin embargo, para lograrlo, tendrá que dejar atrás su mayor limitación: el miedo a equivocarse. El miedo a fracasar.

EL CAMBIO: FUENTE DE MOTIVACIÓN

Cambiar interiormente significa modificar nuestra forma de sentir o de reaccionar frente a un evento dado. Por ejemplo, una persona que decide dejar de fumar, realizó un cambio interior; quien decide comenzar a prestar mayor atención a los alimentos que ingiere, realizó un cambio interior; quien decide buscar las formas de mejorar su relación de pareja, también realizó un cambio interior.

Muchas personas temen realizar cambios porque representa abandonar lo conocido, o aceptar que algún aspecto de su persona está mal; este pensamiento actúa como un freno que les impide seguir creciendo interiormente y mejorando cada día. Recuerde que el cambio interior es sinónimo de evolución.

Cambio interior es un proceso de transformación interna que nos permite comenzar a dirigirnos en una nueva dirección, alejándonos de lo que nos desagrada y perjudica, y acercándonos hacia lo que nos beneficia y produce placer. Las personas que evaden el cambio, son personas que viven una vida rutinaria, mediocre y aburrida.

Una vida sin cambio interior es una simple supervivencia. Las personas que logran realizar sus metas y objetivos, son las que saben que cambiar es tener la oportunidad de aprender algo nuevo para crecer.

Para cambiar es necesario explorar lo que está más allá de nuestro conocimiento actual, es necesario expandir nuestros propios límites; significa tener la flexibilidad necesaria para modificar nuestro modo de sentir o de actuar con el fin de lograr nuevos y mejores resultados.

No olvide que la llamada "realidad", no es más que nuestra realidad y no la realidad absoluta. Cambiar interiormente significa expandir esa limitada realidad subjetiva. Cuando logre entender que su vida es preciosa; cuando comprenda que es usted quien debe proteger la salud de su cuerpo (alimentándose sanamente, realizando ejercicio, etc.); cuando valore que la calidad de su relación con su pareja y con sus hijos depende, no sólo de las horas que trabaja y del dinero que aporta, sino también del apoyo, comprensión y respeto que demuestre por esas personas, recién comenzará a hacer cambios que le dirigirán hacia una vida más feliz.

Usted puede lograr cualquier cosa que se proponga, especialmente si entiende que cambiar interiormente es la clave para seguir evolucionando.



PARA TENER EN CUENTA



Cada persona es responsable de sí misma y de su destino, pero ha sido persuadida por numerosas fuerzas externas de que no lo es. Nada tiene significado hasta que usted se lo dé. Nada! Usted y solo usted puede determinar lo que es importante en su vida. Por eso, usted es quien está a cargo de su destino y que usted es también la fuente de su propio éxito o fracaso.

Existen datos importantes respecto a lo que el individuo promedio piensa de los asuntos prácticos de la vida cotidiana, los resultados son sorprendentes; de estos se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Casi todas las personas se encuentran en circunstancias desesperadas, han llegado a ese punto no por falta de capacidades para mejorar su situación, sino porque carecen de voluntad y de verdaderos incentivos para hacerlo.

Todo el mundo puede soñar con ser un héroe, la mayor parte de las personas lo hacen, pero solo unas cuantas pueden

definir el éxito en términos personales, y son todavía menos las que saben como lograrlo.

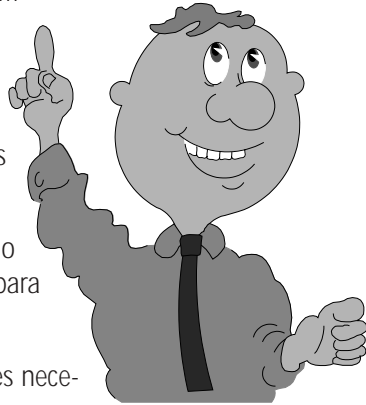
- Casi todas las personas están insatisfechas con su situación económica.
- La mayoría le disgusta el trabajo que realizan.
- Muy pocas personas se fijan alguna meta en su vida, y las que sí la tienen raras veces se han trazado un plan para alcanzarla.
- Casi todas se encuentra en una rutina desesperada la cual consiste en trabajar para obtener dinero para comprar los alimentos, para tener fuerzas para trabajar... así hasta el infinito.
- Muchas personas esperan que suceda algo que cambie su situación. Cuando se les pregunta qué era lo que esperaban, el 90% contestó: "No lo sé".
- Todas tienen necesidad de cariño, seguridad y reconocimiento a sus esfuerzos, así como, de expresar su propia personalidad y sentirse orgullosas por algo.

REGLAS MOTIVACIONALES

- 1- Tenga en cuenta que el amor y los grandes logros incluyen grandes riesgos.
- 2- Cuando pierda, no desperdicie la lección.
- 3- Respétese a usted mismo, respete a los demás y responsabilícese de todas sus acciones.
- 4- Recuerde que el no conseguir lo que quiere es, a veces, un maravilloso golpe de suerte.
- 5- No deje que una pequeña disputa lesione una gran amistad.
- 6- Cuando se de cuenta de que ha cometido un error, tome medidas inmediatas para corregirlo.
- 7- Pase algo de tiempo a solas cada día.
- 8- Abra sus brazos al cambio, pero mantenga sus valores.
- 9- Recuerde que en ocasiones el silencio es la mejor respuesta.
- 10- Viva una vida buena y honorable. Así, cuando haya envejecido y mire atrás, será capaz de disfrutarla por segunda vez.
- 11-Una atmósfera cariñosa en su hogar es el cimiento de su vida.
- 12-Cuando tenga desacuerdos con sus seres queridos, enfrente sólo la situación actual. No saque a relucir el pasado.
- 13-Juzgue su éxito por lo que tuvo que entregar para obtenerlo.
- 14-Sea suave con la tierra.
- 15-Cada año, visite algún lugar donde nunca haya estado antes.
- 16-Recuerde que la mejor relación es aquella en la que el amor del uno por el otro es mayor que la necesidad del uno por el otro.
- 17-Comparta su conocimiento, es una manera de lograr la inmortalidad.

VALIOSAS CONCLUSIONES

- La mayor parte de las barreras que impiden que las personas logren el éxito son autoimpuestas.
- Las acciones sin un propósito determinado no producen resultados satisfactorios.
- La inteligencia no es uno de los requisitos básicos para triunfar.
- Para lograr realizaciones es necesario que quiera alcanzarlas.



La mayor parte de las personas aceptan erróneamente su posición en la vida sin dedicar gran atención -o ninguna- a este hecho.

Por esto, permanecen inmóviles dentro de un mundo de cambios vertiginosos. Si usted quiere conseguir un mayor número de las cosas buenas de la vida, debe estar dispuesto a hacer lo que sea necesario para lograrlas. Ponga en práctica los conocimientos aquí expuestos. Si no lo hace las oportunidades seguirán pasando por lo alto, condenándolo a más y más fracasos.

“Ser excelente es reclamarse a sí mismo el desarrollo pleno de nuestras potencialidades, buscando incansablemente la realización”.

Autor : Desconocido

Serie "Colección Desarrollo Personal y Laboral"

- Edición N°1 Relaciones humanas
- Edición N°2 Técnicas de comunicación oral
- Edición N°3 Hablar bien en público
- Edición N°4 Etiqueta social
- Edición N°5 Servicio al cliente
- Edición N°6 Cómo llevarse bien con su jefatura
- Edición N°7 Cómo hacer más efectivas las reuniones de trabajo
- Edición N°8 Trabajo en equipo
- Edición N°9 Sáquele provecho a su tiempo
- Edición N°10 Un gesto vale más que mil palabras
- Edición N°11 Desarrolle su liderazgo
- Edición N°12 Enfrentando un Conflicto

Coordinación

Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE.

Consulte esta colección en: www.infocom.ice

Impreso en Gestión Documentación e Información Gerencia General.

