

¿Si se puede motivar a los otros?

Mitos de la motivación laboral

Escrito por Dany Artel 12 marzo 2019

Algunos fanáticos querían eliminar un sastre judío de su ciudad. Él había abierto su tienda en la calle principal, así que enviaron un grupo de vándalos para acosarlo. Los vándalos iban todos los días. La situación estaba muy mala, pero el sastre era perspicaz. Un día, cuando llegaron los vándalos, él dio a cada uno de ellos una moneda (10 centavos) por sus esfuerzos. Encantados, ellos gritaron sus insultos y se fueron. Al día siguiente, volvieron a gritar, esperando sus monedas. Pero el sastre les dijo que sólo podía permitirse un níquel (5 centavos), y le entregó a cada uno de ellos una moneda. Bueno, ellos quedaron un poco decepcionados, pero después de todo, una moneda es una moneda, así que las tomaron, profirieron sus insultos, y se fueron. Al día siguiente, volvieron, y el sastre les dijo que tenía sólo un centavo para cada uno y extendió su mano. Indignados, los agitadores se quejaron y dijeron que ciertamente no perderían su tiempo, molestándolo por un centavo miserable. Entonces ellos pararon de hacerlo. Y todo resultó bien para el sastre”.

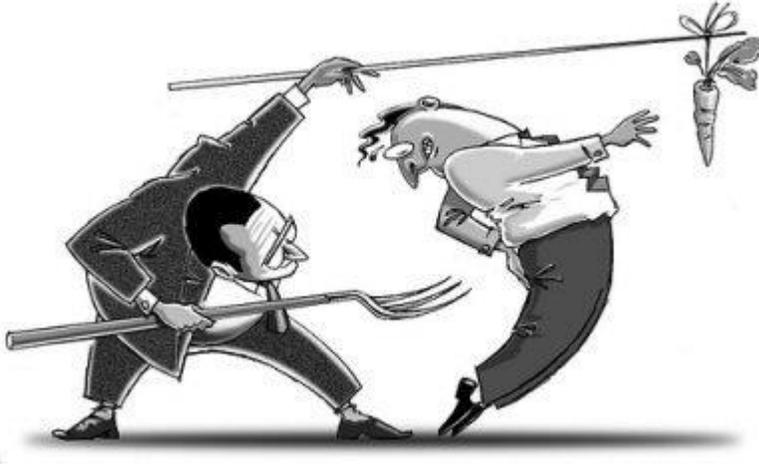
Es con esta leyenda urbana agradable y sorprendente que Edward L. Deci comienza su libro **¿Por qué hacemos lo que hacemos?** Un estudio interesante del mundo de la motivación intrínseca y la autonomía. Donde los **castigos y las recompensas** afectan nuestro sentido de la autodeterminación, de las elecciones y decisiones.



Este es un libro básico para gestores de personas, ya sean profesionales en el campo de Recursos Humanos, administradores, líderes, educadores, y también para los *padres* y

madres interesados en saber cómo sus acciones pueden afectar el comportamiento de sus hijos.

- ¿Usted puso en práctica un plan de recompensas y beneficios y sus subordinados no responden de la forma esperada?
- **¿No sabe qué hacer para motivar a su equipo?**
- ¿Castigo o recompensa?
- ¿Cuál es el mejor “incentivo” para lograr el resultado esperado?



La mayor parte de las creencias que tenemos hoy en día sobre la motivación, no sobrevive a la realidad y a la investigación científica.

Sin embargo, el camino no es ni fácil ni recto, pero cuando usted puede entender la forma de **fortalecer la autonomía de las personas**, los resultados son muy gratificantes, impactantes y sobreviven en el tiempo.

Como dice el autor, si usted se pregunta “¿Cómo puedo motivar a la gente?” Usted debía preguntarse: **“¿Cómo puedo crear las condiciones en las cuales la gente se motive?”**

Extractado de: Emprendices.