

MOTIV o para la ACCIÓN

De la pereza a la Automotivación

La motivación es el **proceso que inicia, guía y mantiene las conductas** orientadas a lograr un objetivo o a satisfacer una necesidad. Está presente en todas las funciones de la vida: actos simples, como el comer que está motivado por el hambre, estudiar para aprobar el examen o entrenar duro para ser el mejor de un campeonato, son posibles gracias a ésta.

Tipos de motivación:

1. Motivación extrínseca

Hace referencia a que los estímulos motivacionales vienen de fuera del individuo y del exterior de la actividad. Por tanto, los factores motivadores son recompensas externas como el dinero o el reconocimiento por parte de los demás.

2. Motivación intrínseca

Hace referencia a la motivación que viene del interior del individuo. Se asocia a los deseos de autorrealización y crecimiento personal, está relacionada con el placer al realizar una actividad.

Algunas teorías de la motivación.

Teoría de las necesidades de Maslow: estamos motivados para satisfacer distintas necesidades clasificadas jerárquicamente: fisiológicas, de seguridad, sociales, de estima y autorrealización que no tiene fin.

De aplicación en el ámbito laboral:

Teoría X-Y (Mcgregor, 1966)

- **La teoría X** supone que los seres humanos son perezosos que deben ser motivados a través del castigo y que evitan las responsabilidades. **Hipótesis X.**
- **La teoría Y** supone que el esfuerzo es algo natural en el trabajo y que los seres humanos tienden a buscar responsabilidades. **Hipótesis Y.**

Teoría Z (William Ouchi, 1981) hace incidencia en la participación en la organización y en las relaciones entre los componentes de la misma.

Teoría de los tres motivadores (McClelland, 1989)

- **Logro:** es el impulso de sobresalir, de tener éxito, lleva a los individuos a imponerse metas elevadas que alcanzar. Les interesa el trabajo bien realizado, aceptan responsabilidades y necesitan feedback.
- **Poder:** necesidad de influir, controlar a otras personas y grupos y obtener reconocimiento por parte de ellas. Desean adquirir progresivamente prestigio y status.
- **Afiliación:** deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, les agrada trabajar en grupo y ayudar a otras personas.

Automotivación

La motivación tiene un carácter emocional. Las emociones son la fuente de energía, esta energía puede ser ilimitada, puedes generar toda la que quieras si haces una adecuada gestión de tus emociones.

Automotivarse es darse a sí mismo razones, impulso, entusiasmo e interés que provoca una acción específica o un determinado comportamiento. **Es INFLUIR en tu estado de ánimo** para proceder de forma precisa y efectiva.

La habilidad de motivarnos es uno de los requisitos imprescindibles para la **consecución de metas relevantes y se relaciona con diferentes procesos psicológicos**: control de impulsos, auto afirmaciones positivas, nivel de expectativas, autoestima...

Algunas pautas para automotivarte:

- Visualiza, dibuja y escribe objetivos desafiantes, atractivos y trascendentes.
- Genera auto-afirmaciones positivas relacionadas con el cumplimiento del objetivo.
- Celebra y prémiate por cada pequeño y gran avance.
- Cuéntale a alguien el objetivo (presión social).
- Descansa y aliméntate adecuadamente.
- Organización, método y rutinas.
- Oblígate a comenzar, no lo dejes para más tarde

Las ganas de vivir, de avanzar es algo que se aprende conociéndose a sí mismo y practicando.

Tu desarrollo profesional, social y empresarial no puede ir más allá de dónde llega tu desarrollo personal.

- Descubre tu propósito de vida.
- Dota de significado tus acciones.
- Dale sentido a tu vida.
- Localiza tus pasiones y talentos y ponlos a trabajar para tu propósito de vida.

Aprende a detener tu ritmo. Poner conciencia en todo lo que haces te ayudará a **conectar contigo mismo y con el presente.**

El mundo interior es la base de todo crecimiento y evolución.

