

Capítulo 21



El Motivar a Otros

No me considero un conferencista “motivacional” y tampoco tengo una personalidad emotiva. Aun así, las personas suelen decirme: —Bob, tú realmente me motivas.

Al principio sentí deseos de disculparme porque no era mi intención emocionarlos. Después empecé a preguntarme qué hacía que una persona motivara de manera efectiva a otros, incluso sin proponérselo.

Creo que el factor básico es *hacer las suposiciones correctas sobre las demás personas*. Quizá las cinco suposiciones más importantes que puedo hacer sobre las demás personas son las siguientes:

- Las personas hacen lo que tiene sentido para ellas.
- Nadie quiere realmente fracasar.
- Todos quieren hacer algo que marque la diferencia.
- Todos quieren crecer como personas.
- Todos necesitan y responden a la motivación.

Todas estas son suposiciones positivas; es decir, son la clase de creencias que impiden hacer valoraciones negativas como decir: “Lo que acaba de hacer esa persona es algo estúpido” o “esa persona siempre trata de arruinar todos los planes”, o “ese individuo es un caso perdido” o “es inútil tratar de motivar a estos sujetos”.

Piense en alguien a quien quisiera realmente motivar y pregúntese si las cinco suposiciones mencionadas atrás reflejan sus verdaderas creencias con respecto a él o a ella. Luego, considere las siguientes preguntas para que obtenga y conserve una perspectiva positiva sobre esa persona.

¿Cuáles son las tres mayores fortalezas de esta persona?

Cualquier individuo que desarrolle actividades que lo obliguen a utilizar habilidades que no sean su mayor fortaleza tendrá la tendencia a sentirse desmotivado. Dicho en otros términos, si alguien ha estado esforzándose por realizar tareas que le hayan sido asignadas y que lo obliguen a utilizar habilidades que no posee, y usted tiene el poder y la sabiduría necesarias para reasignarle otra labor que lo obligue a utilizar las habilidades que sean su mayor fortaleza, entonces sucederá un cambio drástico y positivo en la motivación natural de ese sujeto.

Quizá la persona necesite ayuda para identificar cuáles son sus mayores fortalezas. Ayúdele a descubrirlas, a comprenderlas y a saber cómo aprovecharlas en su trabajo, en su hogar y en todas sus relaciones interpersonales.

¿Cuáles son las tres decisiones a corto plazo más críticas que esa persona debe tomar?

¿Qué necesita él o ella decidir *en lo más profundo de su corazón*?

¿Qué decisión está tratando de tomar que le haya sido imposible definir?

Encontrar las respuestas a estas inquietudes puede ser el resultado de algo tan sencillo como preguntarle cuáles son las tres decisiones más críticas que necesita tomar en el futuro inmediato. La indecisión prolongada por un extenso periodo de tiempo siempre afecta la motivación.

¿Cuáles son las tres metas más importantes del individuo para el siguiente mes?

Si la persona se siente agobiada por todas las cosas que debe realizar, ayúdela a definir las tres cosas más importantes que debe hacer en este momento. Dar unos cuantos y sencillos pasos le ayudará a sentir que ha vuelto a obtener el control de las cosas.

¿Cuáles son las tres metas específicas más importantes para el próximo mes?

Según lo que he podido observar, el artífice más efectivo de la desmotivación en las personas es que desarrollan sus vidas diarias atrapados por la rutina, sólo intentando sobrevivir, sin tener metas importantes que los incentiven y los dirijan al futuro.

Ayúdele a la persona a definir al menos *una* meta significativa y específica para los próximos dos años; algo que quiera hacer, tener o llegar a ser. Se puede despertar una poderosa motivación en las personas con la claridad que proviene de enfocarse en el futuro, en vez de ahogarse en el presente.

Jamás he visto a un hombre que pueda hacer algo verdaderamente importante, excepto bajo el estímulo del entusiasmo y la motivación, al igual que de la aprobación de las personas para las cuales trabaja.

Charles Schwab

Creo que la gente posee una motivación intrínseca para hacer cosas increíbles. La mayoría de nosotros puede recordar una ocasión en nuestras vidas en la que rebosábamos llenos de una energía interna. Era fácil levantarse en la mañana y difícil acostarse en la noche. Luego, experimentamos diferentes tipos de experiencias desmotivantes como la indecisión, prioridades poco claras o falta de objetivos y luego se hizo difícil seguir motivados.

Aunque estos elementos desmotivadores nos opriman, muy en lo profundo de nuestro ser el motor motivacional todavía está funcionando. El potencial todavía está allí, al igual que nuestro deseo de triunfar y ser excelentes.

Por eso, puede ayudarle a las personas a librarse de los elementos desmotivadores que los oprimen.

¿Cuáles son los tres mayores obstáculos que enfrenta la persona?

¿En qué área siente ella que la vida le ha cerrado las oportunidades? ¿Tiene que ver con la falta de educación? ¿Falta de dinero? ¿Falta de inteligencia?

Descubra las cosas que el individuo cree que deben ser corregidas para persuadirse de que la vida vale la pena. Ayúdelo a empezar a solucionar esos inconvenientes o a encontrar opciones creativas para manejar los obstáculos que enfrenta.

¿Cuáles son los tres recursos más importantes que la persona puede utilizar en su situación?

Si se siente como si estuviera atrapado dentro de un profundo pozo, ayúdelo a encontrar la escalera correcta para salir de allí.

¿Cuáles son los temores de la persona?

¿Recuerda la historia de las estacas del elefante que aparece al inicio de este libro? Trate de descubrir cuáles son los temores persistentes y los complejos que la persona enfrenta. Identifique también de que forma las conclusiones erróneas que la persona haya alcanzado en el pasado han limitado la percepción que tiene de sí misma. Ayúdela a identificar esas estacas y arránquenlas. Ayúdela a ver que hoy puede hacer cosas que no podía hacer hace un año y confírmeme que el año entrante podrá hacer muchas más.

¿Cuáles son los sueños de la persona?

Quizá valdría la pena ayudarla a completar su propia lista del enfoque de la vida que aparece en el capítulo dieciséis.

¿Qué podría hacer la persona si tuviera acceso a un número más significativo de recursos?

¿Qué podría hacer si contara con un número ilimitado de dinero o de otros recursos? En muchas ocasiones esta es la

pregunta clave que le permite ver a usted con claridad cuál es el verdadero potencial de la persona.

¿Cómo puedo ayudarle a crecer como individuo?

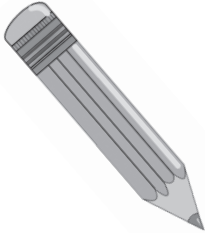
Otra forma de expresar la misma pregunta es: ¿Qué quisiera ayudarle a aprender a esta persona si él o ella fuera mi hermano o hermana, o mi padre o mi madre?

Realice durante toda su vida un estudio de los temas que motivan y aquellos que desmotivan. Lo que aprenda le servirá muchísimo cada vez que tenga que trabajar con otras personas.

GUIA DE ESTUDIO CAPITULO 21

Nombre: _____

Fecha: _____

**Lea Nehemías 2:20****Recuerde**

Para mantenerse alerta con respecto a las mejores formas en las que puede motivar a alguien, recurra constantemente a este capítulo y pregúntese lo siguiente:

◆ ¿Cuáles son las tres mayores fortalezas de esta persona?

◆ ¿Cuáles son las tres decisiones a corto plazo más críticas que esa persona debe tomar?

◆ ¿Cuáles son las tres metas más importantes del individuo para el siguiente mes?

◆ ¿Cuáles son las tres metas específicas más importantes para el próximo mes?

◆ ¿Cuáles son los tres mayores obstáculos que enfrenta la persona?

◆ ¿Cuáles son los tres recursos más importantes que la persona puede utilizar en su situación? _____

◆ ¿Cuáles son los temores de la persona? _____

◆ ¿Cuáles son los sueños de la persona? _____

◆ ¿Qué podría hacer la persona si tuviera acceso a un número más significativo de recursos? _____

◆ ¿Cómo puedo ayudarle a la persona a crecer como individuo? _____

Las preguntas correctas le ayudarán toda su vida a desarrollar la valiosísima habilidad de motivar a otros y de esa forma incrementará su confianza como líder.