

Cómo motivar a los colaboradores y automotivarse a sí mismo

24 de febrero de 2010, miércoles

Muchos jefes y directivos, que son eficientes técnicos, buenos profesionales, tienen sentido de la responsabilidad y se preocupan por su trabajo, fracasan, sin embargo, en su misión de lograr resultados a través de otros.

¿Por qué suele ocurrir esto? La respuesta la tenemos casi siempre en el desconocimiento o en la falta de habilidad para mantener unas adecuadas relaciones con sus colaboradores. Fracasan porque no saben dirigir y motivar adecuadamente a sus colaboradores.

Todo jefe y directivo debe ser consciente de que el ser humano actúa para satisfacer unas necesidades fundamentales variables en cada caso. El jefe - directivo no puede liberar el potencial de aptitudes y esfuerzos de sus colaboradores si no ofrece una satisfacción específica a las necesidades concretas de cada uno de sus colaboradores.

Satisfacer las necesidades fundamentales de los colaboradores constituye la base de la motivación que todo jefe - directivo debe desarrollar. Muchas personas dejan sus capacidades sin emplearlas porque no se les ofrece una motivación suficiente.

Hoy, más que nunca, es necesario motivar al personal.

Pero,... ¿Motivar para qué?

Pues muy sencillo. En primer lugar motivar para que cada trabajador realice adecuadamente su cometido, para que cumpla con sus funciones y obligaciones y, también, para que logre sus objetivos.

Este nivel de motivación es exigible a cualquier trabajador de cualquier empresa del mundo, y por lo cual, todo jefe o mando es responsable de "motivar" a sus colaboradores para que logren los objetivos establecidos.

Aunque este sea un nivel básico y "obligatorio", en muchas empresas se manifiestan carencias y lagunas importantes. La desmotivación y el alto absentismo en muchas organizaciones es una muestra evidente de la falta de motivación existente.

Pero hay más, las empresas punteras, las empresas con ambición de lograr las más elevadas metas, las empresas que aspiran a satisfacer a sus clientes y empleados al máximo nivel quieren, además, motivar para integrar a su personal, para que estén comprometidos con los objetivos empresariales, para que tengan iniciativas, para que den lo menor de sí mismos, para... lograr su satisfacción como empleados.

Las teorías tradicionales acerca de la motivación en el trabajo se han basado en la suposición de que la recompensa es más eficiente que el castigo. Sin embargo, autoridades como Mc. Gregor, Gellerman y Argyris opinan que las recompensas intrínsecas al trabajo tales como mayor responsabilidad, adiestramiento e identificación con las tareas dan mejores resultados que las extrínsecas como son los aumentos de salario, la seguridad en el empleo y los beneficios adicionales.

No obstante lo señalado, se tiene el conocimiento de que aún en la actualidad una gran cantidad de jefes y directivos dan una mayor importancia a la coerción y a las recompensas extrínsecas. Su actitud se basa en la suposición tradicional de que las personas son por naturaleza hostiles al trabajo.

Frente a esta situación se ha desarrollado en los últimos años todo un conjunto de procesos que posibilitan, a todas aquellas personas que tienen por función dirigir equipos de trabajo, el poder motivar a sus colaboradores conforme a las técnicas más avanzadas, las cuales quedarán expuestas a lo largo del presente programa.

La motivación, y en especial, la automotivación, va más allá de los directivos y mandos y afecta de forma directa a todo el personal en general.

P PROGRAMA

Aspectos conceptuales:

- ▶ Dirección y motivación.
 - ▶ Aspectos generales.
 - Diagnóstico de motivación
 - ▶ Definición.
 - ▶ ¿Para qué motivar?.
 - ▶ Niveles de motivación.
 - ▶ Clases de motivación.
 - ▶ La automotivación.
 - ▶ La infraestructura de la motivación.
- ▶ Motivación y dinero.
 - ▶ Motivación y...
 - Dirección (orientación y estilos)
 - Trabajo en equipo
 - Participación.
 - Comunicación / confianza
 - ▶ Factores de motivación.
 - ▶ La desmotivación.
 - ▶ Cómo motivar a los colaboradores.

i INFORMACIÓN GENERAL

■ OBJETIVOS

A través del programa que se presenta, se pretenden alcanzar los siguientes objetivos:

- ✓ Facilitar los instrumentos necesarios para que la motivación del personal a las órdenes de cualquier jefe / directivo se desarrolle con la máxima eficacia dentro de unas condiciones satisfactorias de clima y relación.
- ✓ Potenciar el nivel de integración y compromiso con las políticas y objetivos de la empresa.
- ✓ Propiciar vías para la propia automotivación.
- ✓ Adiestrar en todo lo referente a la motivación del personal.
- ✓ Reforzar la función de dirección y liderazgo mediante la aplicación de acciones motivadoras, así como evitando las desmotivadoras.
- ✓ Suministrar a los participantes información sobre las nuevas dimensiones y tendencias en relación a la motivación del personal.
- ✓ Entrenar y experimentar en las más recientes técnicas que se vienen utilizando para la motivación del personal.
- ✓ Como consecuencia de los apartados anteriores, incrementar el nivel de satisfacción de los trabajadores con la empresa.

■ DIRIGIDO

- ✓ Directivos y jefes que precisen actualizar sus conocimientos y competencias en relación a la motivación de personas y equipos.
- ✓ Directivos, jefes y personas que precisen potenciar su propia automotivación.
- ✓ Jefes y mandos de reciente incorporación que precisen dominar las competencias referidas a la motivación de personas.
- ✓ Personas con alto potencial que están en fase de preparación para ocupar puestos de mando y mayor responsabilidad.
- ✓ Personal técnico o administrativo con potencial de mando.
- ✓ Cualquier persona que, sin tener jerarquía formal, deba dirigir y coordinar equipos (Jefes de equipos, Jefes de proyectos, etc.), y en consecuencia, asumir responsabilidades especiales o de mando.

■ METODOLOGÍA

Este seminario se fundamenta en una metodología activa como actitud básica y en unos apoyos teóricos precisos para una correcta preparación de los asistentes.

La metodología a utilizar será fundamentalmente práctica. Se alternarán las bases teóricas con ejercicios prácticos y estudio de casos apropiados al nivel de los participantes. Los ejercicios prácticos y tratamiento de los casos que se analicen serán resueltos:

1º.- De forma individual.

2º.- En equipos de trabajo de cinco o seis personas.

3º.- En asamblea general junto al profesor.

Ninguno de los módulos que integra el programa se enfocará como independiente y separado de los restantes. Se introducirán ejercicios de síntesis que impidan un sentido departamental que es ajeno a la auténtica formación.

Se facilitará a los asistentes una documentación especialmente seleccionada que servirá para la preparación del tema.

Además de la formación teórico - práctica que se impartirá durante los módulos propuestos, se pueden efectuar sesiones de seguimiento para resolver tanto los problemas que los asistentes puedan presentar en la aplicación práctica de los contenidos formativos adquiridos como analizar los compromisos adquiridos por los asistentes en cada uno de los módulos. Las referidas sesiones de seguimiento podrán realizarse a nivel de grupo o individual.

■ PROFESOR

D. Juan Luis Urcola Tellería,

- Licenciado en Ciencias Económicas. Profesor Mercantil.
- Profesor de los programas Master de Recursos Humanos y Organización (DHRO), y Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) de ESIC. Consultor y formador de directivos.
- Autor de los siguientes libros:
 - *El mus y las funciones directivas.*
 - *Cartas a mi hija.*
 - *Todos podemos ser más felices.*
 - *Dirigir personas en tiempos de cambio.*
 - *Factores clave de dirección.*
 - *Acertar a vivir.*
 - *Cómo hablar en público y efectuar presentaciones profesionales.*
 - *Dirigir personas: Fondo y formas.*

■ FECHA Y HORARIO

Fecha: 24 de febrero, miércoles.

Horario: de 9,30 a 14 y de 16 a 19,30 h.

■ DERECHOS DE MATRÍCULA

Socios: 240€.

No socios: 390€.

■ DOCUMENTACIÓN

La documentación que se entregará a los asistentes vendrá incluida en los derechos de matrícula.

■ INSCRIPCIONES

Para información e inscripciones pueden dirigirse con al menos dos días de antelación a las oficinas del Club de Marketing. (Se admiten inscripciones por teléfono, correo electrónico o fax).



Avda. Anaitasuna s/n
31192 Mutilva Alta (Navarra)
Tel. 948 29 01 55
Fax 948 29 04 03
Internet: <http://cmn.navarra.net>
e-mail: cmn@navarra.net

