

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



¿Cómo motivar a tu equipo ante los retos de la empresa?

Alcanzar los objetivos de la empresa requiere el compromiso de todo el equipo humano a cargo del reto. Curiosamente, si el proceso de definir dichos objetivos se hace de forma ordenada e integral, dicho compromiso viene con el paquete. La gente hará lo que haga falta por lograr los resultados si, previamente, han sido considerados en su estimación.

La motivación es el conjunto de razones que explican los actos de un individuo, o bien las razones (motivo) por los que se hace alguna cosa. Dichas razones toman varias formas: impulsos, necesidades, intereses, pensamientos, propósitos, inquietudes, aspiraciones, deseos, etc. Como se ve, la fuerza que mueve a la acción tiene un componente instintivo, relacionado con funciones reflejo del ser humano; sin embargo, este es capaz de aprender y, a medida que somete sus comportamientos a interacción con su entorno, este recibe resultados, algunos que mejoran su posición, otros al revés, de lo cual saca lecciones. Este proceso empieza a hacer que el individuo evolucione y construya lo que se conoce como necesidades, es decir, estados de carencia sentida de algún tipo y que encaminan hacia determinadas acciones. En ese proceso evolutivo el ser humano trasciende a deseos, cuando ya es capaz de asociar la solución de una necesidad con un conjunto relativamente pequeño de productos, servicios y/o hasta marcas; en un nivel superior, la motivación trasciende lo material y puede originarse en elementos más abstractos de orden cognitivo, como: pensamientos, inquietudes, aspiraciones, etc.

El mito más grande en el tema de motivación reside en la creencia de que se puede obtener razones para actuar fuera de la persona. El individuo es siempre quien, al final, se “automotiva”, pues tiene siempre el espacio de su libertad para elegir: hay personas que han tenido una formación de primer nivel, experiencias envidiables y se les ha tratado de maravillas en el trabajo, pero aún así deciden no dar la “milla extra”. Debemos considerar a los colaboradores como personas, es decir, seres capaces de definir independientemente sus propósitos de vida y no simples repositorios de estímulos que deben reaccionar de acuerdo con una función matemática preestablecida. En ese contexto, debemos mostrarles a nuestros colaboradores que, para conseguir lo que desean, deben aprender a controlar sus emociones: a veces tendrán que aplazar la satisfacción, otras tendrán que reprimir su impulsividad.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



La alta dirección y los mandos medios de la empresa pueden condicionar favorablemente a sus equipos para enfrentar los retos. La base del comportamiento humano depende de un ciclo muy antiguo de vida familiar y social, en que se han acumulado diferentes experiencias, estudios, formación, aficiones, etc.; este conjunto de preferencias es bastante estable y tiende a cambiar solo después de episodios significativamente marcados de cambio. Sin embargo, los incentivos pueden influir en cada momento para modificar esos balances de preferencias, en el sentido de que la persona haga más de algo que queremos que haga (o menos de algo que queremos que no haga); estos estímulos pueden ser económicos (cuando modifican el patrimonio o el ingreso de la persona), sociales (cuando modifican el concepto que los grupos de referencia tienen de la persona) o, incluso, morales (cuando modifican el concepto que la propia persona tiene de sí misma). La clave está en que la relación estímulo-impacto sea grande: que cada unidad de estímulos genere la mayor cantidad de impacto posible.

La falta de un entendimiento de las raíces de la motivación desencadena en fallas en el trabajo de los equipos en la empresa. Por un lado, la falta de filtros y procesos adecuados de reclutamiento hace que entre “de todo” a la empresa, generando, de entrada, un desalineamiento de objetivos y, por tanto, elevando los costos de la coordinación (hará falta más tiempo para encarrillar a todos en una misma dirección por ese desliz de origen). Pero eso no es todo: a veces se puede filtrar bien a la entrada, pero las metas que se les confían a estas personas están definidas de forma confusa; es más, en algunos casos esto incluso se mezcla con descripciones de puesto poco claras. Estos elementos desaniman a los colaboradores, que entran en ansiedad sobre lo que se espera de ellos y lo que pueden o no preguntar. También ocurre que el filtro de entrada esté bien, que roles y metas se definan bien, pero que los sistemas de compensación reconozcan solo el esfuerzo individual, dejando de lado el reflejo declarado del beneficio que trae el esfuerzo grupal. Otras razones que pueden explicar la falla de los equipos son: toma de decisiones mala o con inadecuada implementación, mal liderazgo, resistencia al cambio, herramientas equivocadas o retroalimentación insuficiente.

La confianza es una forma poderosa para motivar e inspirar a los colaboradores. Así como las relaciones de negocios exitosas se basan en la construcción progresiva de confianza interpersonal, así también las relaciones laborales exitosas. La confianza paga, ya que eleva la velocidad en que se realizan las relaciones humanas y reduce los costos. No obstante, la confianza, en tanto valiosa, lleva un proceso que incluye elementos de personalidad y de competencia; la confianza surge cuando se valida integridad, los motivos e intenciones de la otra persona, pero también necesita comprobar habilidades, destrezas, resultados y un historial que respalde. Nadie confiaría en un doctor solo por ser “buena gente”, como tampoco en otro que sea ampliamente preparado en su área, personalidad y competencia son requeridas para confiar.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com

Lleva tu empresa al camino de la digitalización y cumple tus propósitos de negocios

Propemi
BAC Credomatic



Ofrecemos a continuación algunos consejos para generar esa confianza entre tus colaboradores:

- Promueve un autoexamen que permita que tus colaboradores identifiquen su habilidad para establecer y alcanzar objetivos, para honrar compromisos, para ser íntegros, para inspirar a otros. Nadie puede mejorar si no sabe de dónde parte y adónde quiere llegar.
- Fomenta actividades formativas en las que los colaboradores puedan establecer e incrementar la confianza entre ellos. La interacción puede ser en equipos multidisciplinarios o en actividades lúdicas fuera del trabajo que promuevan el trabajo en equipo.
- Crea estructuras, sistemas y símbolos de confianza organizacional. Tu organización interna debe reflejar justamente los valores y comportamientos encendidos en las etapas anteriores, con facilidad para entregar soluciones. De igual forma, los elementos de comunicación interna deben reforzar esta filosofía y estilo de vida.
- Fortalece tu marca como un repositorio de confianza de los clientes, socios y otros actores interesados.
- Define líneas de acción por las que la empresa demostrará su contribución a la sociedad en valores coincidentes con la confianza.

Booker T. Washington dice que “no hay nada que ayude más a un individuo que concederle una mayor responsabilidad y hacerle saber que confiamos en él”. Trasciende la visión tradicional de que la motivación viene de afuera, asúmela como líder y transmítela a tus colaboradores para que asimismo la asuman personalmente.

Propemi BAC Credomatic se llena de orgullo de trabajar al lado de la fuerza viva del país: sus pequeños y medianos empresarios. Estamos listos para resolver tus necesidades financieras, de banca electrónica y medios de pago. Contacta hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios Propemi para conocer todo lo que podemos ofrecerte.

Inicia un nuevo año, lleno de oportunidades. Nosotros en Propemi BAC Credomatic estamos listos para acompañarte. **Descubre la variedad de maneras en que podemos apoyarte llamando hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**