

La motivación aumenta la productividad

Escrito por Tito Gonzalez

Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:34 - Actualizado Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:38

Para el gerente son importantes los resultados, por lo que los indicadores de ventas, de producción, los financieros y otra serie de parámetros de medición adquieren un alto significado, convirtiéndose en los objetivos fundamentales de su dirección.

Penetrar en nuevos mercados, controlar el gasto, mantenerse con los mejores estándares de calidad y hacer de su firma una marca memorable, es pues una necesidad de toda la empresa, logros que se obtienen en la medida que se tenga un grupo de trabajo comprometido, motivado, entrenado, capacitado y en las mejores condiciones, aspecto que algunos gerentes poca importancia le prestan.

Una empresa es igual a un equipo deportivo, el resultado obtenido es consecuencia de una excelente dirección y del adecuado entrenamiento, y este, el entrenamiento no solamente es un ejercicio desgastante, es más que ello.

Si hablamos en términos de futbol, el futbolista debe amar lo que hace, pero el amor no solo es pasión y vocación, está totalmente ligado a las condiciones y el ambiente.

El jugador de futbol puede amar su deporte, pero si él como persona no es valorado, no se le permite espacio para realizarse, no se le paga bien, o se encuentra en condiciones desfavorables, inclusive solamente se le agota y no se le da oportunidad de recuperarse, posiblemente sigue amando el futbol, pero no su equipo, mientras desempeña su función estará buscando una oportunidad para cambiarse de club deportivo.

Lo mismo sucede en las empresas, algunos sistemas de trabajo son agotadores, inclusive deterioran el bienestar humano, la relación familiar, generan angustia, crean un nivel de presión que pone el límite a las personas, y por bien pago que sea, el trabajador mantiene su relación por la necesidad o por la oportunidad favorable de ingreso, pero su nivel de motivación es muy bajo. Este tipo de trabajadores, en algunos casos de niveles directivos y profesionales, aportan todo su conocimiento a la empresa, pero no su pasión, no su Amor, son los que están buscando otra oportunidad.

Es muy normal que altos ejecutivos que tienen "Buenos puestos", son los que, generalmente,

La motivación aumenta la productividad

Escrito por Tito Gonzalez

Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:34 - Actualizado Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:38

están más en la búsqueda de otro nuevo empleo, y si los entrevistamos, desde el punto psicológico, podemos ver que su situación emocional es la misma que podría tener un prisionero en Alcatraz: desea salir pero no puede, no quiere estar, y en este caso no puede porque está bien pago, él añora otras situaciones.

Sucede lo mismo cuando en la empresa están ausentes los programas de formación o capacitación continua, lo que indica que la gente termina especializándose en su rutina, sin posibilidad de hacer plan carrera, sin oportunidad de participar más proactivamente y sin ese estímulo mental que todos en el quehacer diario necesitamos.

La motivación no solo es el pago justo, o un salario grande, tampoco son acciones mágicas de formadores especializados en motivación para que lleguen con formulas mágicas intentando que la gente cambie la percepción de una realidad negativa.

Por más que se le hable a la gente de la necesidad de estar motivado, por más que lo exija la gerencia, por más de que se hagan campañas en el interior de la misma, si la gente no cuenta con los factores higiénicos de la empresa, refiriéndome a un ambiente agradable libre de tensiones, una cultura organizacional que estimule la participación y la opinión, que incite al aporte, si el gerente o algunos de sus directivos son odiosos o repulsivos, si la gente en pocas palabras hace lo que debe hacer pero no hay ese ambiente favorable que lo incite a hacerlo con amor, la motivación estará afectada, y esto se reflejará en la productividad, en indicadores bajos de productividad y por ende de ventas e ingreso, y pueden aumentar los negativos en reclamaciones de clientes, ausentismos de personal, re-procesos y otros tantos que perjudican las estrategias de mercadeo tan soñadas por un gerente y propietario.

La motivación es básica en la productividad, pero no llegan en píldoras ni tampoco con mensajes de internet, solo se logra cuando una empresa se atreve a enfrentar los obstáculos y elementos dañinos de su cultura organizacional.

TITO GONZÁLEZ S.

Consultor organizacional

La motivación aumenta la productividad

Escrito por Tito Gonzalez

Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:34 - Actualizado Miércoles, 27 de Octubre de 2010 11:38

gerencia@fundarse.org