

Subunidad 4.2: Motivación y perseverancia

Objetivos de aprendizaje

- Identificar y comprender los conceptos de motivación y perseverancia y sus matices.
- Aumentar nuestra motivación y perseverancia gracias a las herramientas y técnicas proporcionadas en la presente subunidad.
- Pensar y adaptar los objetivos de una empresa a los principios de la economía circular.

Definición

La motivación y la perseverancia son dos competencias estrechamente vinculadas entre sí.

La motivación puede definirse como la capacidad para movilizar nuestros recursos internos para alcanzar un objetivo, es lo que impulsa nuestro comportamiento y pone en marcha nuestras acciones.

Asimismo, la motivación puede considerarse la razón por la que hacemos algo, y es un proceso que incluye aspectos biológicos, emocionales, sociales y cognitivos.

Por ejemplo, si queremos conseguir un ascenso en el trabajo, probablemente estableceremos una serie de acciones para alcanzar nuestro objetivo:

- **Biológico:** Levantarse antes para ir a trabajar o para entrenarse en determinados aspectos que nos ayudarán a conseguir nuestro objetivo.
- **Emocionales:** Trabajar las emociones que nos pueden llevar a ascender: ser más pacientes, gestionar los riesgos con calma y atravesar las crisis controlando los nervios, por ejemplo.
- **Social:** Trabajar para ser un líder bueno y apreciado, mejorar nuestra capacidad de comunicación y de resolución de conflictos. Mejorar nuestra capacidad de trabajo en equipo.
- **Cognitivas:** Aumentar nuestra capacidad de atención, nuestra capacidad de razonamiento y las funciones ejecutivas (concentración, planificación, gestión del tiempo, etc.), por ejemplo, para adaptarnos a los requisitos del puesto de trabajo.

Distinguiremos entre motivación intrínseca y extrínseca.

La motivación intrínseca se produce cuando llevamos a cabo algunas tareas por el mero placer de su realización; no necesitamos ninguna recompensa ni factor externo para realizarlas. En este caso, nuestra satisfacción proviene de la propia actividad.

Por ejemplo, ir a nadar todos los fines de semana porque nos gusta.

Por el contrario, la **motivación extrínseca** es cuando realizamos tareas y llevamos a cabo un comportamiento para obtener algo que deseamos (recompensa) o porque queremos evitar un castigo.

Por ejemplo, hacemos los deberes porque queremos evitar el castigo del profesor (por ejemplo, ejercicios adicionales).



Hay tres componentes principales de la motivación: activación, perseverancia e intensidad.

La activación es la decisión de empezar algo, iniciar un comportamiento para alcanzar un objetivo.

La perseverancia o persistencia es la capacidad de seguir adelante a pesar de los obstáculos que pueden aparecer y aparecerán en nuestro camino.

La intensidad es la fuerza que ponemos en perseguir el objetivo, el esfuerzo que hacemos. Puede ser una intensidad pequeña, con una pequeña acción cada día, o una intensidad alta, con múltiples acciones y comportamientos para alcanzar nuestro objetivo.

Los tres componentes son esenciales para la motivación, pero uno de los más decisivos es probablemente la perseverancia. Todos tomamos la decisión de empezar algo, pero la mayoría de las veces no somos lo suficientemente perseverantes como para seguir adelante a lo largo de los días y a través de las dificultades que puedan surgir. La intensidad también es clave, pero incluso comportamientos y acciones de pequeña intensidad pueden llevarnos al éxito si son continuados, es decir, si perseveramos y no nos rendimos.

Directrices de EntreComp

EntreComp nos da la siguiente pista:

"Mantente concentrado y no te rindas".

¿Cómo?

- Estáte decidido a convertir las ideas en acción y a satisfacer tu necesidad de logro.
- Prepárate para ser paciente y seguir intentando alcanzar tus objetivos individuales y de grupo a largo plazo.
- Sé resistente ante la presión, la adversidad y el fracaso temporal.

Competencia paso a paso

1. Mantente motivado.
2. Sé decidido.
3. Céntrate en lo que te mantiene motivado.
4. Sé resistente.
5. No te rindas.

Metodologías y herramientas

1. Cómo entrenar tu motivación.

- **Ten en cuenta que la motivación es un componente psicológico.**

Puedes estar motivado, aunque no poseas nada material y te encuentres en la más profunda pobreza y, por el contrario, puedes carecer de motivación, aunque tengas todas las llaves en la mano para alcanzar tu objetivo. Lo que ocurre es que las personas que triunfan no son las más ricas ni las más inteligentes, sino las que siguen adelante a pesar de los fracasos, las adversidades y las dificultades.

- **Divide tus objetivos en metas más pequeñas e intermedias.**

Si sólo tienes a la vista un objetivo a largo plazo y complicado, sentirás que es inalcanzable y te desanimarás fácilmente. Si te fijas pequeños objetivos intermedios y un calendario a corto/medio plazo para alcanzarlos, podrás cumplir algunos de ellos y te dará la sensación de logro. Esto es muy importante porque te incita a seguir adelante, ya que lo percibes como una pequeña victoria.

- **Considera los fracasos como una parte normal del éxito.**

Nadie empieza algo y lo consigue al instante; hay muchos fracasos, dudas, decepciones, agotamiento y estrés. La cuestión es que a menudo no vemos los pasos previos al éxito de otras personas, sólo vemos la parte dorada. Así que, sigue recordando que los fracasos y los errores forman parte del camino hacia el éxito, y nos permiten aprender y mejorar.

- **Visualiza tu objetivo.**

Nuestras metas a veces parecen lejanas e inalcanzables, y perdemos de vista el camino. Además de los pasos anteriores, dibújate a ti mismo alcanzando tu objetivo con toda la alegría y los beneficios que te reportará. Intenta que sea lo más atractivo posible y que genere en ti emociones profundas. Cuando tengas bajones, mira este dibujo y volverás a sentirlos, recordando por qué estás haciendo todos esos esfuerzos y sacrificios.

2. ¿Cómo convertir tus objetivos en objetivos S.M.A.R.T.?

La mayoría de las veces, tendemos a establecer objetivos generales y ambiciosos, lo que se traduce en un previsible fracaso debido a la falta de detalles referentes a: ¿Por qué?, ¿Qué?, ¿Cómo?, ¿Hasta cuándo? y ¿Cuánto?. El método de transformar objetivos inespecíficos en objetivos SMART es una herramienta que nos permite ser más concretos, y por lo tanto, mucho más eficientes y por este medio, alcanzar nuestra meta. Veamos cómo funciona:



S de Específico: ¿Qué queremos hacer? ¿Qué necesitamos hacer? ¿Cómo lo haremos? Los objetivos deben ser muy concretos y responder claramente a estas preguntas.

M de Medible: En este sentido, hay que poner números: cuantificar el objetivo. Aunque tengamos diferentes escenarios posibles, esto es clave para monitorizar la evolución de nuestro trabajo y ver si estamos más cerca o no de alcanzar el objetivo.

A de Alcanzable: ¿Podemos realmente alcanzar este objetivo con los recursos de los que disponemos? ¿Es un objetivo realista que nuestro equipo puede alcanzar? Establecer objetivos inalcanzables es un error frecuente que, además del desperdicio de recursos, tiene efectos secundarios negativos como la frustración, la pérdida de motivación del equipo, la falta de confianza en la capacidad de la empresa y de los empleados, etc.

R de Relevante: Intenta ver tu objetivo y la razón de ser de la empresa. ¿Están coordinados? ¿Tu objetivo añade valor y ayuda a la empresa a perseguir su visión?

T de Tiempos claros: Vincula tu objetivo a una fecha y a un calendario; con objetivos más pequeños si es necesario. Esto ayudará a mantener el rumbo hacia el objetivo y a controlar las desviaciones.

Aplicación de la economía circular

En la siguiente actividad práctica, describirás tus objetivos S.M.A.R.T. Recuerda que la economía circular es esencial para el futuro de nuestro planeta. Cuando establezcas tus objetivos, considera cómo podrías integrar los principios de la economía circular descritos anteriormente. Promover los principios de la Economía Circular y la sostenibilidad tiene un impacto positivo en el planeta, ya sea a nivel local o mundial. Se trata de un aspecto que puede utilizarse para promocionar la marca y ofrecer una ventaja comparativa, ya que cada vez son más los que se preocupan por la sostenibilidad y el cambio climático. Puedes ver un ejemplo a continuación para inspirarte.

Actividad práctica: **Objetivos SMART**

Objetivo: Desarrollar habilidades en la gestión mediante el establecimiento de objetivos específicos, medibles, alcanzables, pertinentes y sujetos a plazos para fines personales y profesionales.

Materiales: descargue la plantilla de la actividad [aquí](#).

Duración: 15-30 minutos.

Metodología:

1. Escribe tu objetivo y determina *por qué* estás motivado para conseguirlo. Esto te ayudará a recordar la razón por la que has iniciado esta aventura cuando tengas momentos de dudas.
2. Identifica dos o tres factores internos y externos que puedan influir negativamente en tu motivación y perseverancia. Escribe una posible solución para superarlos.
3. Objetivos SMART. Escribe tu objetivo tal y como se te ocurra. Después, conviértelo en un objetivo SMART teniendo en cuenta los principios de la economía circular.

Tomemos el siguiente ejemplo:

1. **Objetivo:** Quiero abrir una floristería. **¿Por qué?** (motivaciones): Porque me encanta crear composiciones florales desde niña y disfruto mucho con ello. Además, prefiero tener mi propia tienda porque soy libre de trabajar en las creaciones que quiera y proponer una selección de ramos creados por mí misma. Quiero ganar dinero con mi pasión.
2. Factores **internos** que pueden influir en mi motivación y/o perseverancia:
 - a. La falta de dinero y las bajas ventas al principio pueden afectar a mi motivación y hacerme abandonar.
 - b. Soy muy sensible a los comentarios, y si la gente critica o no compra mis productos muy a menudo, puedo desanimarme rápidamente.Factores externos que pueden influir en mi motivación y/o perseverancia:
 - a. Si recibo pocas visitas en la tienda, repercutirá en mi capacidad de perseverar en la creación de nuevos diseños para la gente.
 - b. El contexto de crisis mundial con inflación y bajo consumo puede hacerme dudar de mi decisión de haber creado una empresa.

Posibles soluciones para superarlo:

Factores internos:

- a. Planifica las ventas estimadas mensualmente para el primer año y plantea tres escenarios: el peor, el promedio y el mejor. Establece cuántas ventas deberías alcanzar para mantener el negocio y considera que el primer año será probablemente el más duro económicamente. Si te informas y compruebas que no ser rentable en las primeras etapas es normal, te sentirás más seguro e intentarás alcanzar el "nivel de equilibrio" (no pierdo dinero, pero sigo sin obtener beneficios).
- b. Cuando inicias tu negocio, puedes sentir que cualquier crítica hacia tu producto va dirigida directamente a ti. Es primordial que tomes cierta distancia de los comentarios y te des cuenta de que es normal que se hagan comentarios sobre los productos. Si los comentarios son negativos, intenta

escribirlos y analizarlos para mejorar algunas características en el futuro. Tómate los comentarios como una posibilidad de crecimiento, no como un ataque, ¡y sigue adelante!

Factores externos:

- a. Si recibes pocas visitas, tienes que encontrar la manera de ganar más visitas. No debes desanimarse si algunos acontecimientos afectan a tu negocio, sino intentar reaccionar lo antes posible para revertir la situación. Pregúntate: ¿Cómo podría llamar la atención sobre mi floristería? Haz una lista de las ideas que se te ocurran; por ejemplo: concurso, patrocinio, publicidad, etc.
 - b. Si no has iniciado tu negocio, ten en cuenta este contexto y refléjalo en tu previsión de ventas para valorar si el impacto es demasiado grande para que tu negocio sea rentable. Si has puesto en marcha tu negocio, intenta ver en qué curva de previsión te encuentras (ventas bajas, medias o altas) e intenta averiguar cómo alcanzar el punto de equilibrio (curva de ventas media).
3. Escribe tu objetivo y conviértelo en una meta S.M.A.R.T.

Objetivo: Abrir una floristería. **S.M.A.R.T:**

- **Específico:** Mi objetivo es abrir una floristería en el centro de la ciudad de Valladolid y convertirnos en una tienda de referencia para la decoración de ceremonias (matrimonio, bautizo, comuniones etc.). Ofreceremos arreglos florales creativos y elegantes basados parcialmente en flores cultivadas localmente y realizaremos campañas de comunicación a través de Facebook e Instagram, así como a través del patrocinio de eventos locales, gracias a la negociación y acuerdos con entidades públicas locales y ONGs (por ejemplo, becas de semana santa etc.).

- **Mesurable:** Alcanzaré entre 1.060 y 1.300 ventas de composiciones florales.

- **Alcanzable:** Establecemos objetivos intermedios de 80-100 ventas mensuales de enero a marzo y de septiembre a diciembre, y objetivos de 100-120 ventas mensuales de abril a agosto. A continuación, proponemos dos escenarios: Ventas B que corresponde a escenarios de ventas inferiores y ventas A que se refiere a escenarios de ventas superiores.

Mes	Jan.	Feb.	Mar.	Abr.	Mayo.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Total
Ventas B	80	80	80	100	100	100	100	100	80	80	80	80	1060
Ventas A	100	100	100	120	120	120	120	120	100	100	100	100	1300

- **Relevante:** Este objetivo se ha establecido tras realizar una investigación de mercado que muestra la presencia de muy pocas floristerías que además no ofrecen composiciones florales especiales ni creativas. Además, importan flores de otros países, lo que tiene un impacto medioambiental muy elevado. La ciudad tiene muchas celebraciones locales que incorporan adornos florales. Entregaremos las flores en bicicleta para reducir las emisiones de dióxido de carbono. Comprar flores locales nos permitirá mejorar la economía local y promover nuestra marca como comprometida con la comunidad local y el medio ambiente.

- **Tiempo claro:** al final del primer año.

Sugerencias de material didáctico

Slow flower: toda la belleza de las flores frescas cortadas, sin efectos nocivos para el medio ambiente:

<https://circulareconomy.europa.eu/platform/en/good-practices/slow-flower-all-beauty-fresh-cut-flowers-without-harmful-effects-environment>

Por qué fracasar es una parte importante del éxito:

<https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/2022/07/18/why-failing-is-an-important-part-of-success/>

