



MASTERCLASS

CÓMO MOTIVAR A TU EQUIPO SIN AUMENTAR COSTES

Por Núria Torres



Hola!

**Soy Núria
Torres**

Coach Ejecutiva



LinkedIn: [www.linkedin.com/in/nuriatorres/
nuria@coachingpro.es](http://www.linkedin.com/in/nuriatorres/nuria@coachingpro.es)

“

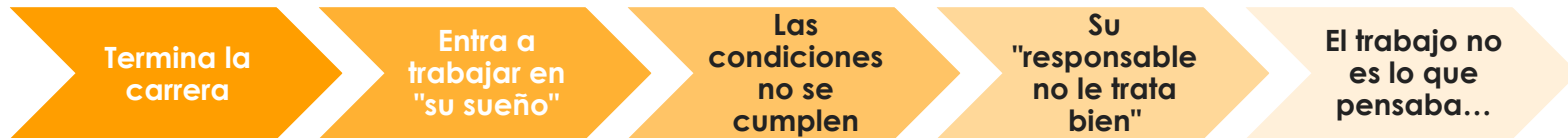
No es si lo sabes, es si lo haces.



¿Qué es la motivación?

LA MOTIVACIÓN NO ES TENER/DAR ÁNIMO, LA MOTIVACIÓN ES TENER/DAR MOTIVOS





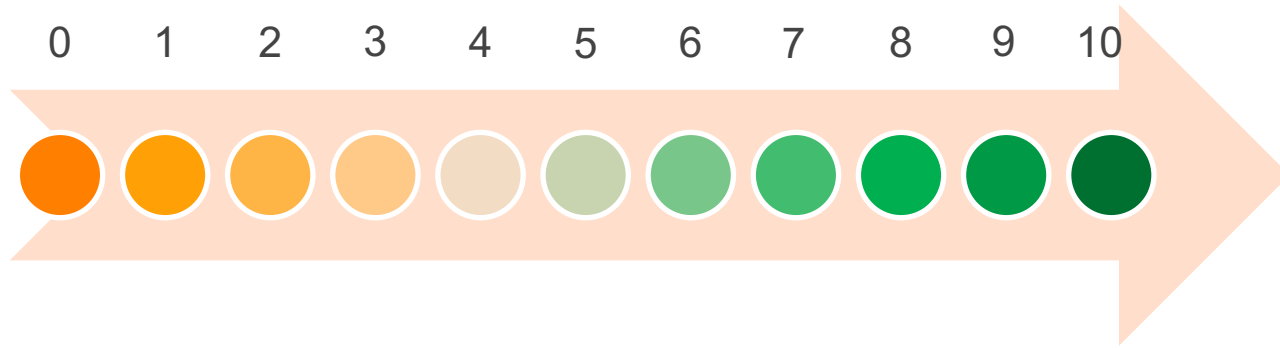
¿MOTIVADA?
¿Tiene un motivo?

¿MOTIVADA?
¿Tiene un motivo?

¿MOTIVADA?
¿Tiene un motivo?

¿MOTIVADA?
¿Tiene un motivo?

¿CUÁL ES SU GRADO DE MOTIVACIÓN?



¿CUÁL ES SU GRADO DE MOTIVACIÓN?



Factores de Motivación

Factores

DE HIGIENE

- **Factores económicos:** sueldos, salarios, prestaciones, categorías.
- **Condiciones laborales:** iluminación y temperatura adecuados, entorno físico seguro, disponer de recursos necesarios, horario.
- **Seguridad:** reglas de trabajo justas, políticas y procedimientos, información de los servicios del hotel, futuro.
- **Factores sociales:** oportunidades para interactuar con los demás trabajadores y convivir con otros compañeros

No tenerlos: desmotiva

DE MOTIVACIÓN

- **Trabajo estimulante:** posibilidad de manifestar la propia personalidad y de desarrollarse plenamente.
- **Sentimiento de autorrealización:** la certeza de contribuir en la realización de algo de valor.
- **Reconocimiento de una labor bien hecha:** confirmación de que se ha realizado un trabajo importante.
- **Logro o cumplimiento:** la oportunidad de llevar a cabo cosas interesantes
- **Responsabilidad mayor:** hacer nuevas tareas y labores que amplíen el puesto (más aprendizaje y control)

Tenerlos: motiva

¿QUÉ PUEDO HACER PARA MOTIVAR?

- Aumento de salario
- Bonus
- Comisiones
- Etc.



COSTE



¿QUÉ PUEDO HACER PARA MOTIVAR SIN AUMENTAR COSTES?





- Tranquilizar
- Comunicar claramente
- Animar
- Empoderar
- Enseñar
- Reconocer
- Ofrecerte tú
- Preguntar qué necesita
- Agradecer
- Felicitar

Haciendo sólo esto:
HABRÁ CAMBIOS

Pero...

¿Qué más podemos hacer?



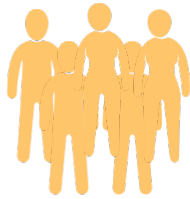
- Premiar sus ideas
- Facilitarle herramientas
- Darle autonomía
- Fomentar que trabajen en equipo

- Decirles qué esperas de ellos
- Alabar sus logros
- Generar un buen clima de trabajo



T^a de McClelland

3 factores de motivación



AFILIACIÓN



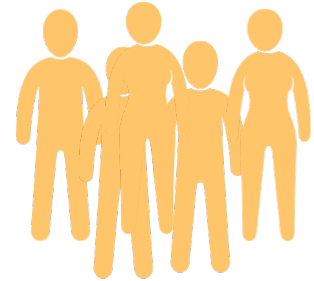
**PODER
INFLUENCIA**



LOGRO

AFILIACIÓN

- Les gusta estar en contacto
- Conservan amistades
- Crean buen clima de trabajo
- No les gusta estar solos
- Eligen para trabajar antes a un amigo que a un experto



PODER | INFLUENCIA

- Son personas activas en las tramas de poder de la empresa
- Ayudan a los demás sin que se lo soliciten
- Expresan emociones de forma directa
- Influyen sobre los demás para que logren resultados



- Asumen riesgos
- Buscan expertos en que apoyarse
- Son resistentes al estrés
- Se marcan objetivos ambiciosos
- Se responsabilizan personalmente



¿Qué puedo hacer yo?

1º Detectar cuál es mi motivación (afiliación, logro o poder)

2º Detectar, en mi equipo, qué motivación tiene cada uno

3º Adaptar los recursos de los que dispongo a la motivación de cada uno

Para los/las que necesitan satisfacer la AFILIACIÓN



- Intentar **generar buen clima**, permitir que tengan **buenas relaciones**
- Le dan mucha importancia **a la aprobación del resto**; eso les hace rendir más y dar mejores resultados. **Por lo tanto, fomentar esa aprobación**
- Hacer **seguimiento del avance de sus tareas**

Para los/las que necesitan satisfacer el LOGRO



- **Plantea objetivos con retos**
- **Dale feedback y reconoce los avances**
- Si lo necesita (porque se frustra o sobrecarga), **ayúdale a trazar un nuevo plan**

Para los/las que necesitan satisfacer el PODER



- Son fieles: Suelen tener un **alto grado de compromiso con la empresa/organización. Foméntalo**
- **No les des mucho seguimiento**
- Si lo haces, que sea de **seguimiento respecto a su gestión de relaciones**
- Asígnales proyectos concretos **con recursos limitados**

**¿Qué más
puedes hacer?**
(Otras opciones motivadoras)

Otros

- Establece una política de GRATITUD y RECONOCIMIENTO con *feedback* continuo
- Escucha a quienes te rodean e interésate por su opinión respecto a las posibles mejoras que ellos llevarían a cabo.
- En las reuniones, influye para que nadie se aproxime a un tema desde la queja, sino aportando una oportunidad o idea
- Facilita actividades sociales, educativas o deportivas en las que el resto sea la colaboración, más allá de la competición
- Otorga a tus colaboradores un espacio en el que se sientan individualmente importantes

1. El grado de motivación aumentará o disminuirá en función de cómo estoy viviendo lo que me pasa (Ej. termina la carrera)
2. Motivar no tiene porqué necesitar recursos (económicos)
3. Hay muchas formas de motivar: felicitar, agradecer, reconocer, enseñar, premiar sus ideas, generar un buen clima, etc.
4. La *Teoría de la Motivación de McClelland* te ayudará a gestionar mejor a las personas en función de sus propias motivaciones.

“

*No es si lo sabes,
es si lo haces.*

¿POR DÓNDE EMPIEZAS?



¡MUCHAS GRACIAS!

Nos vemos en la próxima Masterclass :)



www.linkedin.com/in/nuriatorres/



MASTERCLASS

**CÓMO MOTIVAR A TU
EQUIPO SIN AUMENTAR
COSTES**

Por Núria Torres