



¿Necesitas motivación en el trabajo? Prueba a dar consejos

En las grandes empresas, la tutoría y el coaching ejecutivo ahora son parte estándar de los programas de desarrollo de liderazgo. La gente que busca la sabiduría de los mentores es común no solo en los negocios, sino en todas las facetas de la vida.

Pero, ¿qué pasa si los buscadores de consejos están pasando por alto lo que realmente necesitan? Los psicólogos han sabido por mucho tiempo que las personas tropiezan al abordar una clase particular de problemas, los problemas de autocontrol, porque carecen de la motivación para transformar el conocimiento en acción.

Al darnos cuenta de esto, decidimos cambiar radicalmente la solución estándar para el autocontrol. ¿Qué pasaría si en lugar de buscar un consejo, le pidiéramos a las personas con dificultades que se lo dieran? A través de una serie de experimentos, designamos poblaciones que luchan con el autocontrol, desde problemas académicos hasta problemas de dinero y problemas de salud, para asesorar a otros sobre los mismos problemas que se encontraban a sí mismos. Aunque dar consejos no confiere nueva información al dador de consejos, pensamos que aumentaría la confianza del dador de consejos. La confianza en la propia capacidad puede galvanizar la motivación y el logro incluso más que la capacidad real.

En un estudio, se reclutó una muestra de personas desempleadas que luchaban por encontrar un trabajo. Les pidieron a estas personas que brinden asesoramiento



¿Necesitas motivación en el trabajo? Prueba a dar consejos

sobre búsqueda de trabajo a sus pares igualmente desinflados. A continuación, todos los participantes leen los consejos de búsqueda de trabajo en Internet. Después de dar y recibir consejos, el 68% de las personas desempleadas informaron que dar consejos les hizo sentirse más motivados para buscar trabajos que lo que hicieron después de recibir consejos.

Este método también demostró ser un poderoso motivador en el ámbito financiero. Aproximadamente el 72% de las personas que luchan por ahorrar dinero descubrieron que dar consejos era más motivador que recibir consejos de expertos. Del mismo modo, el 77% de los adultos que luchan contra el manejo de la ira descubrieron que dar consejos sobre el manejo de la ira era más motivador que recibir consejos de psicólogos profesionales de la Asociación Estadounidense de Psicología. Finalmente, el 72% de los adultos que luchan por perder peso descubrieron que dar consejos para perder peso era más motivador que recibir consejos de un nutricionista experimentado de la Clínica Mayo.

Repetidamente fracasar en lograr las metas socava la confianza. Por una serie de razones, dar consejos puede restaurarlo. Por ejemplo, el simple hecho de que se les pida que brinden consejos implica que aquellos que den consejos, posean, en contraposición a la falta, la capacidad en cuestión. Dar consejos lo lleva a uno a realizar una búsqueda de memoria sesgada al considerar los comportamientos exitosos pasados de uno para generar consejos para los demás.

Si dar consejos motiva el comportamiento, en el trabajo y en el dominio personal, entonces ¿por qué es tan rara esta actividad? ¿Cuándo fue la última vez que le dijo a un colega desmotivado que sería una buena idea ir y motivar a los demás? ¿Cuándo fue la última vez que designó a un empleado que no pudo dejar de procrastinar para



dar consejos de gestión del tiempo a otra persona? Probablemente nunca. Las personas creen que tanto ellos como otros estarán más motivados por recibir consejos que por darlos. Las personas falsamente atribuyen las fallas en el autocontrol a la falta de conocimiento, pero la falta de confianza, y por extensión, la motivación, son los verdaderos culpables.

Existen implicaciones claras y prácticas para la gerencia cuando se trata de motivación y asesoramiento. Los empleados que luchan por mantener la motivación en el trabajo deben dar consejos tanto o más de lo que lo reciben. Por ejemplo, si un empleado está experimentando un problema en el trabajo con la gestión del tiempo, es evidente que este empleado se beneficiaría de que se le pida que aconseje a un colega sobre cómo ayudar a priorizar sus tareas y administrar su carga de trabajo.

Una fuente de motivación rica e indetectable se encuentra entre nosotros. Si bien los directivos deben continuar ayudando a los empleados con oportunidades de tutoría directa, también podrían beneficiarse al reformular la conversación, pidiendo a su equipo que aconsejen a otros sobre los mismos problemas con los que luchan sus empleados.

Cambiar el paradigma de la búsqueda de consejos a dar consejos ofrece una gran promesa de motivación.

suscripción rápida

con un 'click'



Otros artículos que le pueden interesar:

Suavizar el impacto del COVID en la Gestión de Ventas de un Hotel

[Read More](#)

Los errores mas comunes del Liderazgo

[Read More](#)

Liderazgo en una crisis: respuesta de un buen director de hotel al brote de coronavirus

[Read More](#)

El Branding, o Crear una Marca Hotelera que marque la diferencia

[Read More](#)