

O Erro é Não Perguntar o que Motiva

*Gilclér Regina

O erro primário que as empresas costumam cometer é não perguntar o que motiva.

Nos planos de incentivo oferecem bens materiais para quem gostaria de uma viagem e oferecem uma viagem para quem têm carência de bens materiais em casa.

As organizações se atropelam por não fazer uma coisa básica, a lição de casa: *perguntar o que motiva!*

A motivação pessoal e profissional tem sido o grande desafio dos líderes das maiores organizações e manter uma equipe motivada seguramente faz parte das cinco maiores estratégias aplicadas no mundo empresarial, seja do mercado público ou privado.

Trabalhar a motivação é perceber que as coisas que não vemos são muito mais poderosas do que as que vemos. O que está embaixo do solo gera o que está acima dele. É o invisível que produz o visível.

É este invisível que temos que trabalhar, ou seja, entender o que motiva verdadeiramente as pessoas e o caminho mais fácil ainda é o diálogo.

O ser humano é 90% adaptação e esta só irá acontecer se ele estiver 100% motivado.

Não basta estar no lugar certo, na hora certa. Você tem que ser a pessoa certa, no lugar certo e na hora certa. Vivemos num mundo onde a motivação faz a grande diferença.

Essa sutil diferença encontra-se na lei de causa e efeito onde tudo é resultado: seja dinheiro, riqueza, saúde, doença e até o peso corporal das pessoas.

Motivar para fazer é a estratégia. Você se esquece daquilo que ouve, se lembra daquilo que vê, mas entende aquilo que faz. O sucesso é de quem faz, isto é, de quem coloca suas ideias em prática.

Quando uma pessoa vence metas, conquista resultados e supera desafios, ela libera uma carga de adrenalina e essa energia a faz sentir-se importante e esse sentimento de utilidade é levado para a vida pessoal.

A motivação do ser humano é justamente aquela que o faz buscar um melhor sentido da vida, melhores condições para sua família, para seu bem estar e isso está intimamente ligado a sua condição profissional.

O reflexo na equipe é imediato. As pessoas tem uma auto estima acima da média, sentem-se com mais saúde, grande motivação para viver, um enorme prazer pelos resultados e um gosto indescritível pela missão cumprida.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

* **GILCLÉR REGINA - Palestrante de sucesso**, escritor de vários livros, lançou agora 100% VENDEDOR – Como vencer no mercado e bater a concorrência. Já realizou mais de 1500 palestras. Tem clientes como General Motors, ZF do Brasil, ABAD, ABIN, Beauty Color, Pernod Ricard, Basf, Bayer, FMC, Usiminas, Avon, Bacardi, Souza Cruz. Tem experiência internacional com palestras no Japão, Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Portugal e outros países.

Contato: www.ceag.com.br ceag@ceag.com.br