

# PATRONES DE MOTIVACIÓN

La cultura tiende a desarrollar en cada persona ciertos patrones de motivación, estos son las actitudes que afectan la forma en que las personas perciben sus empleos e incluso la vida en general. Hay cuatro patrones de motivación que son particularmente importantes:

- ***Motivación del logro.*** Este es un impulso por vencer desafíos, avanzar y crecer. Gran parte del interés de este campo se generó por la investigación de David C. McClelland de la Universidad de Harvard. Uno de los estudios examinó los patrones de motivación que se destacaban en escuelas, libros y familias de diferentes naciones. Sus estudios revelaron que los patrones de motivación de las personas tienden a concordar con el ambiente cultural en el que crecieron. Por ejemplo, si su familia, escuela, iglesia, amigos y libros hacían hincapié en el logro personal, su actitud hacia la vida tendía a ser familiar.
- ***Motivación por afiliación.*** La motivación por afiliación es un impulso que mueve a relacionarse con las personas. Las comparaciones de los empleados motivados por el logro o el triunfo con los que se inspiran en la afiliación, les mostrará la manera en que estos dos patrones influyen en la conducta. Los que se interesan por el triunfo, trabajan con mayor ahínco cuando reciben una retroalimentación específica sobre sus éxitos y fracasos. Sin embargo, las personas que tienen motivaciones de afiliación laboran mejor cuando reciben alguna felicitación por sus actitudes favorables y su colaboración. Las personas motivadas por el triunfo eligen asistentes competentes, sean cuales fueren los sentimientos personales que tengan hacia ellos. Sin embargo, los que se sienten motivados por la afiliación seleccionan a amigos para rodearse de ellos. Sienten una satisfacción interna mayor al encontrarse entre amigos, y buscan la libertad en el trabajo para tener esta clase de contactos en el empleo.

# PATRONES DE MOTIVACIÓN

- **Motivación por competencia.** La motivación por competencia es un impulso por realizar un trabajo de gran calidad. Los empleados que siguen esta motivación se esfuerzan por obtener un gran dominio de su trabajo y crecimiento profesional. Tienden a realizar buenos trabajos debido a la satisfacción interna que obtienen de ello. Las personas motivadas por la competencia esperan también que sus colaboradores desarrollen trabajos de gran calidad y suelen impacientarse cuando estos realizan trabajos deficientes. De hecho, su impulso por el trabajo bien realizado puede ser tan grande que tienden a hacer caso omiso de la importancia de las relaciones humanas en el empleo.
- **Motivación del poder.** La motivación del poder es un impulso por influir en las personas y las situaciones. Las personas motivadas por el poder tienen a mostrarse más dispuestas que otros a aceptar riesgos. En ocasiones emplean el poder en forma destructiva, pero también lo hacen constructivamente para colaborar con el desarrollo de instituciones de éxito.

Un estudio de la motivación del poder reveló que las personas motivadas por este factor llegar a ser excelentes gerentes si sus ambiciones se encauzan hacia el poder institucional más que hacia el personal. El poder institucional es la necesidad de influir en la conducta de los demás para el bienestar de la organización como un todo.

El conocimiento de los patrones de motivación ayuda a la administración a comprender las actitudes de trabajo de cada empleado.

**Referencia:**

Davis, Keith. (1983) *El comportamiento humano en el trabajo*. México. McGraw-Hill Interamericana. Sexta edición.