

# Descubre tus motivaciones y satisfácelas

¿Te has parado a indagar sobre lo que realmente te motiva en la vida?

Xavier Soler te invita a averiguarlo a través de su nuevo libro, *Pura motivación. 16 leyes universales del éxito y la felicidad*, de Alienta Editorial.

Indagar en las motivaciones de uno mismo es una tarea difícil. Y no todo el mundo está preparado para ello. Quienes lo intentan suelen encontrarse además con una dificultad añadida: la escasez, -casi inexistencia-, de las herramientas necesarias para llevar a cabo una investigación tan peculiar.

Xavier Soler viene a cubrir ese vacío con la publicación de su nuevo libro, *Pura motivación. 16 leyes universales del éxito y la felicidad*, fruto de quince años de investigación. Soler fundó en 1990 el Instituto Internacional de la Motivación y tras una larga experiencia formando como *coach* a directivos de Francia y Canadá ha creado la primera teoría global sobre la motivación, en la que de acuerdo con sus investigaciones define las 16 motivaciones fundamentales de toda persona, sea cual sea su cultura, valores o nacionalidad.

El autor nos habla de: conceptualización, apariencia, placer, visibilidad, poder, afectividad, interés colectivo, innovación, seguridad, interés personal, economía, bienestar, práctica, consideración, autorrealización y amor propio.

Soler asegura que no se trata de un número inmutable, pero que esas 16 motivaciones "son las que gobiernan o influyen a las personas a diario, y que la mayor parte de los comportamientos humanos se derivan de una o varias de estas 16 motivaciones".

El autor asegura además que cada individuo posee un perfil motivacional propio formado por motivaciones predominantes, motivaciones de segundo nivel y motivaciones no significativas, y ese particular 'pack' lleva a cada persona a posicionarse y actuar de una manera concreta en la vida. Es un conglomerado en movimiento que puede variar en función de lo que le suceda a la persona a lo largo de su existencia.

## Un test para saber qué nos moviliza

En *Pura motivación* Xavier Soler describe una a una las 16 motivaciones principales del ser humano; las ilustra con casos y ejemplos y en la última página de cada capítulo ofrece al lector la posibilidad de medir la intensidad de la motivación que corresponda. Al final del libro aparece un apartado donde el lector puede anotar sus motivaciones por orden de mayor a menor puntuación, lo cual le permitirá conocer su perfil motivacional en cuanto a sus motivaciones predominantes, de segundo nivel y no significativas. ¿De qué forma puede ayudarnos eso? Según Soler, "la personas deberíamos conocer y tener en cuenta nuestras motivaciones, enfrentarnos a ellas y poner los medios necesarios para satisfacerlas. Así podremos alcanzar un gran equilibrio personal para resistir y hacer frente a las dificultades de la vida cotidiana". Sin embargo, el autor asegura haber constata-

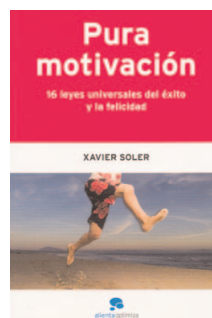


do que "menos de un uno por mil de las personas se para a hacer eso. Tampoco es fácil, ni siquiera en los diccionarios de psicología aparece una definición clara de la palabra motivación y si buscas por 'motivaciones' es muy difícil que encuentres algo".

## Las cinco grandes motivaciones del ser humano

Soler destaca 5 motivaciones como las más importantes, del total de 16. En primer lugar menciona la afectividad, seguida de la consideración, la seguridad, la realización de sí mismo y el amor propio.

Del amor propio destaca que cuando está equilibrado impulsa hacia la realización del sí mismo y éste te conduce a la motivación llamada práctica y a la del placer. Y todo eso puede llevarte a que crezcan tus motivaciones interés personal e interés colectivo. En definitiva, cuando uno descubre sus motivaciones y se preocupa por satisfacerlas unas llevan a las otras.



*Pura motivación*  
Autor Xavier Soler  
Editorial: Alienta  
Páginas: 188

## SABER MÁS

Xavier Soler, coach, experto en motivación

“Después de la inteligencia emocional va a venir la motivacional”



En su opinión, ¿ayudan las empresas a que sus trabajadores estén motivados o más bien los desmotivan?

La mayoría de los directivos no ha comprendido aún que motivar no es un concepto sino una práctica. Piensan que motivar a los colaboradores implica mucho trabajo y que eso no es productivo a corto plazo, lo cual es un gran error. El reto de los ejecutivos en los próximos años va a ser motivar a sus colaboradores. Las empresas que lo logren tendrán una gran ventaja competitiva y obtendrán creatividad productiva. Motivar requiere esfuerzo, es cierto, porque implica ejercer el poder de forma diferente, pero los resultados son extraordinarios. Para motivar a otros has de sobrepasar tu propio estrés y has de tener en cuenta las motivaciones de los demás.

¿De qué nos quejamos cuando estamos desmotivados si no nos hemos preocupado antes de saber lo que nos moviliza como personas y profesionales?

Bueno, es que ir a buscar las propias motivaciones no es algo que uno haga de forma natural y las herramientas para lograrlo no son fácilmente accesibles. Además, cuando buscas puedes descubrir motivaciones que pensabas que no tenías, y ahí van a aparecer muchos miedos. Te dices: 'no es posible', pero lo es, porque con frecuencia tenemos una visión condicionada de nosotros mismos debida, entre otras cosas, a la educación que hemos recibido. Toda motivación tiene lados positivos, negativos y neutros.

¿Hay motivaciones 'buenas' y 'malas' o al menos propicias a ser más positivas o negativas?

Existen cinco formas de vivir una motivación: la *equilibrada*, que es consecuencia de una vivencia armoniosa de la motivación y se traduce en comportamientos, emociones y sentimientos constructivos; la *fuerte*, que es resultado de una activación intensa de esa motivación y te lleva a implicarte con ella; la *excesiva*, que surge de una vivencia aún más intensa y puede conducirte a comportamientos exagerados en relación a la motivación; la *negativa*, que viene de una motivación excesiva mantenida durante largo tiempo y conduce a comportamientos forzados, a fin de satisfacer esa motivación; y la *desequilibrada*, resultado de la insatisfacción y el 'maltrato' en relación a las motivaciones predominantes de la persona y que se traduce en conductas alteradas respecto de la motivación.

¿A cuál de las 16 motivaciones que describe en su libro cree que deberíamos prestar más atención?

Yo creo que la motivación que debería crecer ahora, en el siglo XXI, es la afectividad. Amar, sentir, apreciar, mostrar compasión, tolerancia e indulgencia y privilegiar las relaciones humanas son algunos de los comportamientos, sentimientos y emociones que se derivan de la motivación afectividad. El hecho de dar, expresar y recibir afecto actúa positivamente sobre nuestro equilibrio emocional y personal. Pienso también que en este siglo XXI vamos a dar un paso más y después de la inteligencia emocional va a venir la inteligencia motivacional.