

Capítulo 2.

La motivación como componente principal del emprendedor

La motivación y el emprendimiento

En la realidad que afecta el entorno entre las dimensiones de vida o los diferentes roles que desempeña el ser humano, están aquellos que desean realizar algo especial y diferente de las personas del común denominador. Normalmente se hace referencia de la importancia de la motivación, pues desempeña un papel transcendental de la realización de los seres humanos frente a la ejecución de un proyecto. Por consiguiente, década tras década, se han realizado indagaciones sobre la motivación. El psicólogo David McClelland (1961), fue el pionero en analizar y acertar en la definición de motivación en los emprendedores. Este autor mostró que el emprendedor no solo está guiado a realizar un proyecto a causa del estímulo de la necesidad (Sastre, 2013).

Desde otro punto de vista, Shapero (1985) planteó que los seres humanos se ven motivados a emprender a causa de algunos momentos cruciales en su vida. Estos momentos se caracterizan por la ausencia de sensaciones gratificantes respecto a la pertenencia a una organización o recibir un salario fijo (Shapero & Sokol, 1982). Del mismo modo, se plantea que la etapa de emprendimiento es un proceso de aprendizaje para el sujeto. Es esa necesidad de sentido de pertenencia y reconocimiento de sí mismo lo que hace que el sujeto pueda asumir nuevos retos y esté dispuesto a desaprender y volver a aprender. Todo esto lo guía hacia la formulación de un nuevo contexto de vida (Barba Sánchez, 2007).

La motivación y la sensación del logro son procesos psicológicos que existen desde los inicios de vida, son sensaciones de placer que deben ser satisfechos. Los efectos gratificantes estimulan al sujeto a

desempeñar acciones que le generen equilibrio, sin importar cuán difícil sea la prueba (Goleman, 2018). El sujeto que desea culminar un objetivo, siempre se verá motivado por buscar herramientas precisas para llegar al punto deseado, y estará predispuesto a superarse constantemente y a generar resultados para ganar (Moreno & Martínez, 2006).

Definición conceptual de motivación

La motivación es un término que arraiga diferentes patrones del comportamiento humano, que es estimulado por la búsqueda constante de respuestas del individuo. Esto es también llamado *razón de ser* (Carpi Ballester & Brea Asensio, 2001).

A la sumatoria de diferentes símbolos inspiradores de significados internos y externos, que generan valor agregado a la capacidad de existir en el mundo se le conoce como la razón de ser. Esta es un desencadenante de patrones de conductas, bien sean heredadas o aprendidas por la estimulación del ambiente a través de las experiencias. La motivación no es una respuesta casual o aleatoria, siempre tiene un fin determinado como impulsor hacia una meta (Vazquez, 2009).

Por consiguiente, desde el contexto conductual se puede inferir que existen niveles de motivación que son impulsos de forma de pensamiento o programación mental de cada sujeto. La neurociencia y la psicología se han encargado de concluir que la conducta siempre va a estar estimulada por la emoción, y depende de la sensación recibida por el estímulo, generando motivación para proseguir o desistir de un objetivo. La autodeterminación como lo explica Cardozo Crowe (2010), es un conglomerado de emociones impulsada por las experiencias internas y externas, que cobijan una necesidad de satisfacción personal o grupal con el fin de sentir provecho. En este sentido, cabe mencionar que, si la motivación es guiada con el fin del logro, están inmersos en ella el sentido y el valor que los seres humanos le dan a las cosas (Doarn & Merrell, 2014). Aquí interviene el proceso de mejora continua del sujeto.

Las características positivas de un ser humano que le guían a emprender y a suplir su necesidad de trascender es competencia del proceso de mejora continua del sujeto. El logro se convierte en su punto de atención sobre la variabilidad de zonas o sucesos que le generan gratificación y crea una imagen de reforzamiento dirigido a la transformación persistente y enfocada. Ello destaca las cualidades de sujeto, sus características de personalidad, su estilo de vida. A pesar de la coexistencia de varios sujetos con objetivos comunes, cada uno, en su individualidad, tiene agentes impulsores que le permitirá avanzar para encontrar el propósito de su vida (Baxter et al., 2008).

Del mismo modo, la motivación se convierte en un factor determinante en la contribución del desarrollo social y económico. La motivación emprendedora, entonces, ejerce poder como ente canalizador de autoeficacia, que enfoca y maximiza el control interno del emprendedor. Adicionalmente, le proporciona resultados en la ejecución de su rol, mediante el estímulo del cumplimiento de sus metas personales y esparce acciones potencializadoras (Generelo Miranda, 2016)

Por lo tanto, cuando el emprendedor busca el éxito se compromete con la acción para desencadenar resultados y activa un sistema de necesidades internas y externas. Se adelanta para incidir y acontecer como empresario y desarrolla cualidades y supervisión sobre los factores que influyen en su objetivo. Adicionalmente, desencadena una alta probabilidad de adaptabilidad para saber qué hacer, donde hacerlo, cómo hacerlo y cómo pretende alcanzar los resultados que apliquen a su naturaleza (Rogers & Kinget, 2013).

Tipos de motivación

La competitividad global exige un factor motivante y auto determinante para la puesta en marcha del emprendimiento multiplicador de resultados, la innovación extrema y más aún, la sostenibilidad de acciones que

requieran de la seguridad de sí mismo. El sujeto debe ser tolerante en el reconocimiento de habilidades y destrezas, estar en capacidad de formar alianzas con personas que tengan iguales o mejores características de superación, y así, poder delegar funciones y alimentar su experiencia al aprender a tomar el control mientras incentiva el equilibrio para desempeñar bien su rol como emprendedor (Castelao Naval et al., 2015).

Por lo tanto, ejercer las reglas del entorno frente a un objetivo, conlleva la promoción de fuertes relaciones con el control interno frente a las emociones ejecutoras activas de la conducta. La expresión actual del organismo frente a emprender, guía al sujeto a evaluaciones internas constantes con el objeto de autoevaluarse y corregirse para poder, cuando sea necesario, superar la barrera a la que se enfrenta. De este modo, suma un valor agregado a su experiencia (Núñez Ramírez et al., 2014) y genera empleo para sí mismo, para otras personas de su entorno y dinamiza su comunidad (Peña Ríos et al., 2020).

Existen diferentes formas de expresar el querer conseguir algo. Está instaurado en el instinto de cada ser humano de superarse, llegar a un fin determinado, sobrepasar las barreras del entorno que lo rodea socialmente. Existen emprendedores con instinto marcado arraigadamente, con la sensación de estar siempre en movimiento en función de lograr lo propuesto. Que se esmeran más que el común para llegar a la meta. En este propósito desarrollan un perfil de creatividad y de alto rendimiento y suelen ser enérgicos cuando se proponen realizar sus sueños. El emprendedor debe adquirir hábitos funcionales ante todos los roles que desempeña en los diferentes campos de la vida para la realización de tareas y obligaciones.

El gran factor motivante del emprendedor son sus sueños. Esto es lo que lo moviliza e impulsa. Entre más extensa sea la sensación de deseo, más habilidades y herramientas deberá encontrar para empezar a realizarlo. El emprendedor debe hacer una elaboración de su panorama interno emocional, ya que muchas veces, intentar hacer algo no va de la mano con el saber hacer algo; el cerebro no entiende esa orden. El

inconsciente es lo que marca la diferencia de aquellos emprendedores que visualizan un propósito o sueño, diseñan cada parte en un plan de acción estratégico que les lleva a alcanzar y volver realidad el poder de crear un modelo de visión fuerte (Baltar & Brunet Icart, 2013)

Alcanzar el tope de realización o plenitud de satisfacción es innato. Esto es impulsado por las necesidades psicológicas y la experiencia del sujeto. Ello le permite aprender a reconocer oportunidades y tener iniciativa, desempeñando la persistencia para no desistir de su proceso de motivación. El emprendedor desarrolla el sentido de compromiso constante para sí mismo y con los demás.

Los sacrificios que debe hacer el emprendedor están relacionados con la motivación y las metas que tenga. Este siempre se permite arriesgarse, aunque calcula cada aspecto y medida. Esto conlleva que sea un ser eficiente y construya un ser o servicio de calidad.

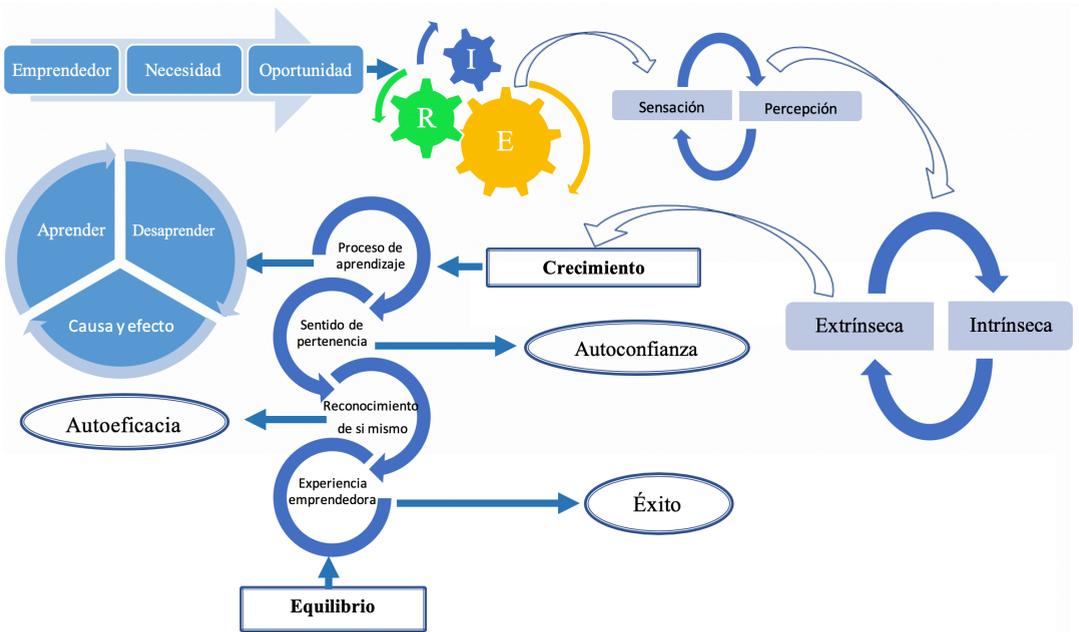
El emprendedor es un ser que se fija metas para impulsar el desarrollo propio y el de los demás, siempre tiene asuntos por resolver a corto, mediano y largo plazo, siempre está en busca de herramientas que le satisfagan y generen buenas oportunidades, construye un plan estratégico que le ayude a controlar cada movimiento y deduce los resultados deseados. Por lo general, el emprendedor trabaja por sí mismo y desempeña los diferentes roles dentro de su organización, asume la creatividad como factor determinante para la solución de problemas.

La creatividad, especialmente direccionada hacia la combinación de determinantes de innovación, es el mecanismo primordial para un óptimo desarrollo. Aquí, es donde juega especial papel la motivación. Esta debe incentivar la creatividad constante del sujeto que emprende.

La Figura 2-1 describe un sistema creado a partir de un modelo holístico de gestión del factor de la influencia de la motivación y su función frente al éxito. Los estudios muestran que los agentes motivadores están altamente relacionados con la necesidad (Silveira Pérez & Silveira

Martins, 2017). En efecto, al surgir en cualquier sentido como persona, el emprendedor, a partir del condicionamiento de los factores externos, activa lo que requiere y lo que espera para su vida. En este proceso hace, minuto a minuto, un balance frente a lo que ofrece y lo que hace, mientras define el grado de decisión para ejercer una competencia. La motivación positiva del emprendedor frente a la globalización exige, día a día, un proceso dinámico de adaptabilidad al cambio y toma postura asimilativa frente al desarrollo.

Figura 2-1. Tipos de Motivación



Fuente: Elaboración propia

El ser es un sujeto que debe desempeñar diferentes roles y funciones de forma inmediata. Éste debe correr a ritmo veloz, siempre actuante ante el desempeño como ser de excelencia y creador de un proceso

dinámico que le dirige a resultados precisos. El sujeto siempre se exige activamente con el fin de minimizar los fracasos por el constante riesgo al que se enfrenta. Para ello, éste se conecta con la realidad que lo rodea y saca provecho de su vitalidad para sostener un estatus calificado como potencial a seguir o como ejemplo.

Entonces, este suceso estimula al emprendedor a fijarse en las funciones internas que le guían a la toma de decisiones sin tomar distancia, perdiendo el horizonte de lo que realmente es gratificante. Puede haber elementos distractores que le direccionen al fracaso, que toman como elemento principal la relación del éxito con el factor monetario o abundancia económica.

Está muy marcado hoy en día que para obtener una buena relación con el dinero hay que tener fuertes vínculos con el ser interior, y ser guiado por estímulos positivos que fortalezcan el ser y le impulsen a ser mejor persona. Dar respuesta a esto elaborará una condición gratificante de tranquilidad que por ende le llevará a tener buena relación con el factor monetario.

Para ilustrar esto, el esfuerzo de explicar la función que cumple el sujeto cuando esta incentivado por lo positivo en la sociedad, más la experiencia en el desempeño de algunos roles, han creado patrones que se pueden seguir. Aquí, es cuando yace la necesidad de tener un sentido de pertenencia frente a un fin de corto, mediano o largo plazo. Elegir hacer lo correcto siempre condicionará a recibir gratificación y placer, manifestándose esto como energía. Esto complace la mente del ser humano que crea todo un factor frente a lo que recibe. En tal contexto se crea un coctel de emociones transferidas por las circunstancias.

El emprendedor, como agente dinámico, se convierte en artista para desarrollar cualquier cosa que se proponga hacer. El ambiente entrega contextos externos, la mente y su almacenamiento interno entregan

manifestación de la excitación producida. Todo esto confluye en la mente humana y se crea un modelo o concepto programado que se entrega al exterior.

Por consiguiente, la motivación lleva al sujeto a experimentar y tomar conciencia de los desajustes emocionales para producir o para tener el proceso de desaprender. Esto, con el fin de integrar otros procesos que le permitan fluir como ejecutor de un proyecto. El ser humano modifica sus herramientas, puesto que siempre quiere construir un modelo o concepto de sí mismo que le encamine a asimilar el aprendizaje de todas sus experiencias.

Un emprendedor percibe su realidad por los impulsos observados, adquiriendo un patrón funcional aprendido y comprendiéndolo para desempeñarlo asertivamente frente a sus decisiones de vida. Se convierte en un evaluador constante del estímulo exterior y puede distar de tener soluciones inmediatas frente a la determinación de hacer algo que se pretende alcanzar, debido a que los impulsos motivantes le dirijan a otro contexto sorpresa, lo que implicaría modificar la meta inicial.

Si bien, se observa que en la actualidad existe un conjunto de rasgos que definen al emprendedor y su función como tal, hoy en día, no es solo el sujeto y su talento el que puede surgir. Este debe entender que, aunque es un ser único, está inmerso entre otros seres parecidos a él con diferentes características. En este contexto, la relación individuo y entorno se marca por las experiencias y la percepción de ellas; el sentido de pertenencia juega un papel importante.

Lo anterior es el ideal que busca cada sujeto que decide emprender, pero aun al ser esta la condición que mejora su calidad de vida es escaso el sentido de pertenencia y la fidelidad por los sueños. Todo ello ocasiona deterioro y desgaste. Por último, para desistir se hace indispensable reconocer las necesidades individuales que se presentan externamente en todas sus escalas.