

LIDERAZGO

ARACELI MENDIETA*



Motivación y Acción

Cada día y cada año de nuestra vida nos enfrentan al reto de abordar todas las cosas que tenemos que hacer. Obviamente en su contenido serán distintas, pero siempre plantean dos cuestiones a gestionar: las ganas con las que las afrontamos y conseguir llevarlas a cabo.

Ejecutamos muchas tareas de forma automática, apoyándonos en rutinas que funcionan como mecanismos de disparo. Un ejemplo es la rutina de arreglarse y desayunar, que podemos realizar aún medio dormidos. Y el ahorro energético y de *neurona* que aportan es muy útil, sobre todo si el proceso está optimizado y no requiere mejoras que nos ayuden a ganar tiempo y/o tranquilidad.

Pero... ¿qué ocurre a partir de este momento?, ¿en qué estado salimos al mundo para afrontar nuestros días? Realmente ¿somos personas autodirigidas, conscientes de nuestras actividades, retos e ilusiones o, por el contrario, salimos al mundo en el mismo estado zombi de primera hora y lo mantenemos a lo largo del día?

De pequeños teníamos muy claro que el aburrimiento mata y por eso lo evitábamos. Si algo caracteriza a los niños es su capacidad para emocionarse con lo que tienen delante, y si no les gusta cambian lo que sea para hacer otras cosas que vuelvan a atraer su interés. Y siguen así hasta que los padres, en su cada vez más estresado afán por prepararles para los retos de la vida, empiezan a entrenarles en eso de hacer cosas *sin maldita la gana, sin entender el sentido de todo aquello* y además a conformarse con ello. Así, sin darnos cuenta, pasamos del estado plenamente consciente y energizado del niño, al estado bastante menos consciente y desmotivado del adulto.

Da igual que solo te encargues de ti mismo, de tu familia, o que además tengas a tu cargo un equipo o una empresa, el reto es el mismo: salir del *modo zombi* e introducir en la actividad diaria proyectos que ilusionen y lleven a

hacer algo por alcanzarlos. Y aquí es donde entran en juego las expectativas.

Si las rutinas eliminan las elecciones sobre nuestros días, las expectativas consiguen lo contrario, que te hagas preguntas que permitan tomar acciones dirigidas a una meta. Vale que el trabajo cotidiano puede ser muy estable, pero siempre hay margen para establecer expectativas positivas, aunque solo sea hacer una situación menos mala. Piensa en ti, en tu familia o tu equipo y en los problemas repetitivos que afrontáis cada día; ¿no tendría valor emprender un plan que permita eliminarlos poco a poco? Obviamente habrá objetivos más o menos

Las rutinas eliminan las elecciones, las expectativas consiguen lo contrario

ilusionantes: a veces será una meta muy ambiciosa y otras, simplemente alcanzar esa luz que se ve al final del túnel.

Si mi expectativa es de *no hay cambio* y mis días son idénticos, tienen que gustarme mucho el trabajo, mi vida o la repetición para estar motivado. ¿Le vas a ofrecer a tu equipo más de lo mismo? ¿Y a tu familia? ¿Y a ti? Todos hemos oído alguna vez eso de "renovarse o morir". Recuerda, el aburrimiento mata vida, proyectos y relaciones.

Gestionar proactivamente expectativas resulta vital en el liderazgo sobre uno y sobre otros. La clave está en definir consciente y claramente nuevas metas y actuaciones que nos lleven a hacer algo, por poco que sea, que mejore nuestros trabajos y nuestras vidas.

Con una meta a la que dirigirse, los días y las tareas cobran vida. Piensa en qué expectativas tienes que generar para ti y para otros, que permitan *despertar* la motivación y orientar la acción. Y ahora... ¿Qué vas a hacer al respecto?

(*) ARACELI MENDIETA GARCIBAILADOR ES EXPERTA EN DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN, CLIMA LABORAL, LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, GESTIÓN DE CONFLICTOS E INFLUENCIA POSITIVA. LECTURER, SPEAKER Y CONSULTOR DE INGENIO, LEADERSHIP SCHOOL.

CFC - UNIVERSIDAD DE LLEIDA

PROGRAMAS de DESARROLLO DIRECTIVO y del LIDERAZGO
"Formación para directivos líderes"

www.ingenioschool.com



SEGURIDAD SOCIAL

Un año de diálogo político de sordos en el Pacto de Toledo

La revalorización de las pensiones es clave en el debate || Los jubilados mantienen su pulso y reclaman más subidas



Protesta de pensionistas el jueves cerca del Congreso de los Diputados.

[MADRID] La Comisión del Pacto de Toledo del Congreso se ha convertido en un diálogo de sordos después de casi un año de debates en los que no ha habido ningún avance en la principal recomendación, la número dos, que pide garantizar que las pensiones no pierdan poder adquisitivo en su revalorización anual.

Exactamente dicha recomendación expone que "la revalorización anual de las pensiones es el mecanismo que sirve para mantener el poder adquisitivo de las pensiones; debe diferenciarse de otras actuaciones dirigidas a incrementar dicho poder adquisitivo". Bajo esta premisa, PSOE, Unidos Podemos, PNV, ERC, Compromís y PDeCAT están de acuerdo en que el actual In-

PODER ADQUISITIVO

Las pensiones llevan tres años subiendo solo un 0,25%, lo que ha generado protestas en las calles

dice de Revalorización de las Pensiones (IRP) no garantiza el poder de compra, ya que supedita la revalorización sobre todo a la evolución de los ingresos de la Seguridad Social, actualmente en déficit. El PP se ha quedado solo en defensa de esta fórmula que únicamente ha permitido incrementar las pensiones el 0,25% en 2016 y en 2017, cuando la inflación cerró esos años en el 1,5% y el 1,1%, respectivamente, y este año.

Por este motivo, PSOE, Unidos Podemos y PDeCAT han presentado varias proposiciones de ley para que en 2018 las pensiones suban el 1,6% (la pérdida de poder adquisitivo de ambos años) y aunque Podemos aboga por volver al IPC, socialistas y nacionalistas catalanes están abiertos a buscar otra fórmula.

Desde el Gobierno central se insiste en que no hay fondos para incrementos superiores al anunciado para este año de un 0,25% e incluso el gobernador del Banco de España, Luis María Linde, afirma que la mayoría de los pensionistas tienen piso propio y lo cuenta como renta. Todo ello con movilizaciones de pensionistas en la calle, como la registrada el viernes en Lleida.

COMERCIO INTERNACIONAL

La primera guerra comercial de Trump, sin excepciones para ningún país

[MADRID/WASHINGTON] Los aranceles que el presidente estadounidense, Donald Trump, planea imponer a las importaciones de acero y aluminio serán generales, y no se contempla hacer excepciones para ningún país, aunque sí podrían hacerse para ciertas "situaciones" particulares, según la Casa Blanca. "Lo que ha anunciado el presidente son aranceles generales, del 25% al acero y el 10% al aluminio, sin excluir a

ningún país", dijo un alto funcionario de la Casa Blanca, que pidió el anonimato.

Trump adelantó este jueves que "la próxima semana" aprobará la imposición de aranceles del 25% a las importaciones de acero y del 10% a las de aluminio de algunos países, y que estas estarán en vigor "por un largo periodo de tiempo".

El presidente no aclaró si sus aranceles serían generales o si estaría dispuesto a contemplar

excepciones para algunos aliados de Estados Unidos, como los países de la Unión Europea (UE) o Canadá, que es el mayor proveedor de aluminio y de acero a Estados Unidos.

"Hay un problema con la idea de excluir (a países), y es que una vez que empiezas no sabes dónde parar", apuntó el alto funcionario de la Casa Blanca. Las bolsas reaccionaron el viernes con caídas al anuncio de Trump.