

# EL DINERO COMO FACTOR MOTIVADOR DEL PERSONAL DE LA EMPRESA

por Antonio Valls

Motivar con dinero no es tarea sencilla. Es fácil pagar demasiado... y aun más demasiado poco. La complejidad estriba en que muchos individuos aparentemente maduros en otras facetas de la vida, viven prisioneras de trampas autodestructivas con respecto al dinero. Hay muchas nociones mágicas y fantasías irreales que están en la base de la actitud de la gente ante el dinero.

Pero para la empresa tiene fuerza el hecho de que probablemente no hay nada que alguien no haría por dinero. George Bernard Shaw decía que el dinero es

| MOTIVOS PSICOLÓGICOS QUE ESTIMULAN LA ATRACCIÓN EXAGERADA POR EL DINERO  |
|--|
| <b>SEGURIDAD</b>   |
| Las personas que buscan desafortunadamente seguridad a través del dinero, son las que desconfían del prójimo, del mundo y del futuro. En estos casos la posesión del dinero hace que su ansioso dueño se sienta más seguro. Necesita sobretodo esta seguridad la gente asustada y poco asentada, a quien quizás le faltó soporte y protección en la niñez, debido a unos padres que no supieron proporcionársela.  |
| <b>PODER</b>   |
| Si alguien quiere dinero por el poder que le confiere, es que ve el dinero como la clave para sobrevivir. El dinero protege a estos individuos de pasar por la indigna humillación de sentirse débiles. Seguramente aprendieron temprano en la vida, que cualquier manifestación de sus emociones es un signo de debilidad... aunque suelen dedicarse a explotar las debilidades de los demás para controlarlos. Pueden llegar a ver la vida como una jungla, en que sólo sobrevive el más fuerte (que para ellos es el que tiene más dinero).   |
| <b>AMOR</b>  |
| No sólo compran el amor quienes se sienten poco queridos, sino también los que piensan que nadie puede llegarles a querer. Acostumbran a ser complacientes y generosos, para evitar sentirse inferiores o rechazados. Compran amistad para no sentirse solos, y para conseguir la admiración y la atención que creen que nunca se les daría libremente. Son incapaces de amar, y están llenos de enojo y hostilidad contra el mundo, porque no les ha satisfecho sus necesidades.  |
| <b>LIBERTAD</b>  |
| El deseo más ardiente de los amantes de la libertad es escapar del control y la dominación que puedan ejercer otras personas sobre ellos, y vivir su vida como les venga en gana. Ven el dinero como el vehículo para lograr este objetivo. A más dinero más libertad. Y pueden querer hacer dinero rápidamente para no perder tiempo haciendo lo que no les gusta hacer para ganarlo... si no han aprendido a ganarlo disfrutando. Sus deseos de independencia son en realidad la expresión del miedo que experimentan a la dependencia de algo o de alguien. Estos casos se dan en personas que han sido forzadas a ser autosuficientes desde, tal vez, su infancia. |

lo más importante del mundo. El dinero hace que se manifieste lo mejor y lo peor de la gente. Observemos a los jugadores por ejemplo: para ellos jugar es más importante que sus familias o sus carreras. Y en el otro extremo, encontramos muchos millones de ahorradores compulsivos, que experimentan el mismo ciego impulso por ahorrar que los jugadores por apostar. La mayor parte de delitos se cometen por dinero. Mucho dinero cambia de manos cada año, debido a la seducción que despiertan ventas engañosas que estimulan la avaricia y el consumismo de millones de personas, personas que sin pensarlo, pagan cualquier cifra con la esperanza de conseguir alguna ganga. En el cuadro anexo se sintetizan las patologías más frecuentes con relación al dinero.

Un movimiento recientes y que puede resultar ilustrador en cuanto a posibles actitudes de la persona frente al dinero, es el "downshifting" o el rechazo al consumismo (que no es lo mismo que el "no" de un empleado a seguir "con-su-mismo" coche y "con-su-mismo" traje...). En las sociedades más avanzadas se está extendiendo una nueva conciencia colectiva de que no se

quiere correr la suerte de gastar la vida ganándosela. Pero el problema básico subsiste; pues la solución que preconizan los apóstoles del "downshifting" es lograr más libertad, trabajar menos y llevar una vida frugal... después de ganarse la independencia financiera. En el fondo se trata del mismo viejo esquema revestido de una palabra nueva. La propuesta es:

- Aprender a ser feliz con poco.
- Constatar que "éxito" no es lo que se gana sino lo que se disfruta.
- Habitarse a no sentir envidia de los que tienen más.

... Pero primero a trabajar para acumular lo suficiente para poderse permitir este "nuevo" estilo de vida.

Cuando hay desempleo y no hay otra opción puede ser interesante considerar estas ideas. Pero Needlman es categórico: "No puedes escapar al dinero" -dice-. "Si huyes de él te perseguirá y atrapará". Y afirma que es mejor intentar tener éxito en la vida que hacerle feos al dinero, aunque reconoce que para ello la persona necesita tener carácter. "Tener dinero - apunta- es mejor que no tener. Cuando se acumula en nuestra cuenta bancaria nos hace sentir fuertes, importantes, e incluso nos aporta inteligencia". A juzgar por lo que se ve cada día en las empresas y en la calle, en España hay muchos más partidarios de Needlman que del "downshifting"... al menos hoy por hoy. Algo a tener muy en cuenta a la hora de retribuir al personal de la empresa.