



Motivación: factores de satisfacción y de insatisfacción

Creo que el psicólogo estadounidense Frederick Hertzberg acertó en la década de 1960 cuando analizó qué motiva a las personas. Dijo que hay factores que satisfacen y factores que insatisfacen. Cosas como el dinero son en realidad un factor de insatisfacción, lo cual fue una revelación para mí cuando lo leí en la década de 1970: el dinero es un factor de insatisfacción. Serás infeliz porque no ganas lo suficiente, pero nunca serás feliz porque ganes mucho dinero, al menos no a largo plazo. La gente puede estar eufórica durante 30 días, y luego parece que es un derecho: “eso es lo que me he ganado”. Por lo tanto, el dinero es un factor de insatisfacción. Puede que seas feliz a corto plazo, pero no a largo plazo.

Hay otras cosas que son factores de satisfacción, como las oportunidades, el reconocimiento y el progreso. Cosas que haces y que te apasionan.

Por eso hay profesores que no ganan mucho dinero, pero aman lo que hacen, porque sienten que están marcando la diferencia en el mundo. Y luego hay otras personas, ejecutivos de empresas que ganan cientos de miles de dólares, que dejan su trabajo porque su vida era vacía y dicen: “Ya no puedo seguir haciendo esto”.

Los cuatro poderosos factores de satisfacción que menciono aquí (oportunidad, reconocimiento, promoción y marcar la diferencia) pueden tener mucho que ver con la felicidad y el éxito. Evaluar si estos factores de satisfacción están actualmente a tu alcance puede llevarte a replantearte la dirección que estás tomando en tu negocio y/o en tu vida.

Creo firmemente en seguir tu pasión y encontrar las cosas nuevas e innovadoras dentro de ella si quieres tener éxito. Recuerda que, si vas a definir el éxito, puede que no se trate solo de dinero. La felicidad es un factor importante en el éxito.