

Voluntad de granito

Viñuela-Prieto, José Manuel¹

¹ Hospital Universitario La Paz (Madrid)

En el capítulo titulado *Teoría étnica de los accidentes aéreos* del libro *Fueras de serie (Outliers)*¹, el periodista británico Malcolm Gladwell analiza de forma magistral cómo las relaciones de jerarquía y autoridad, que impregnan y definen a cada etnia o cultura, influyen en la forma en la que nos relacionamos en un ambiente laboral concreto. En España, y en general en los países del entorno mediterráneo que comparten un profundo respeto por las tradiciones, la estructura jerárquica se sostiene, fundamentalmente, en la antigüedad del puesto. El novato podrá aportar frescura y energía a su trabajo, pero solo podrá adquirir la autoridad y el respeto a expensas del mero paso del tiempo. Como bien expone Gladwell en su libro, el respeto excesivo hacia la estructura jerárquica impuesta por la cultura en la que nos criamos puede impedirnos levantar la voz o hacer valer nuestro criterio cuando contraviene las ideas de nuestros mayores, incluso aunque el desastre al que nos evoquen sea evidente.

Es innegable que la experiencia es un grado en cualquier tarea humana o desempeño profesional. Sin embargo, también es innegable que el impulso descubridor, innovador y creador proviene fundamentalmente de la cohorte joven y motivada de cualquier población humana. Un país moderno y avanzado debería aspirar a aprovechar al máximo las capacidades de sus jóvenes.

Me gustaría, pues, aprovechar estas líneas para alentar la motivación de todos aquellos que comienzan su andadura en algún proyecto. De forma intencional evito decir «de todos aquellos jóvenes», así como «de todos aquellos estudiantes». Cualquiera de nosotros, en cualquier momento de su vida, puede y tiene derecho a comenzar algo desde cero. La encrucijada vital que dicho comienzo puede suponer para cada uno de nosotros pasará muchas veces inadvertida para el resto de las personas que nos rodean. No obstante, podemos apostar, sin miedo a equivocarnos, que, si algo define el momento psicológico y emocional de ese aventurero en el primer paso de su camino, es la motivación.

La motivación es un concepto común, pero, en ocasiones, excesivamente abstracto en nuestro vocabulario. Existen momentos de motivación extática, donde el impulso mental llega a hacerse físico y nuestro vello se eriza por un instante. Importantes decisiones podrán surgir de esos momentos, no cabe duda. En cambio, tras ese momento crucial, cobra importancia otro tipo de motivación. En este caso, el impulso debe ser firme, constante y convencido para que podamos completar las tareas que, a largo plazo, nos exigirán un alto nivel de disciplina y compromiso. Si bien representa una imagen mucho menos épica que la anterior, ambos tipos de motivación tienen algo fundamental en común: su fragilidad.

Seguramente, durante nuestros años de instituto, consiguiéramos aprender en las clases de Física que una determinada fuerza, ejercida en una dirección y con un sentido determinado, experimenta una resistencia en la misma dirección, pero en el sentido contrario. Dicho principio puede aplicarse análogamente a cualquier empresa que iniciamos en nuestra vida: cuanta más motivación precisa nuestro proyecto para llevarse a cabo, más resistencia encontraremos para que se haga realidad. Y es ahí donde la fragilidad de la motivación adquiere una importancia capital. Podríamos pensar que dicha fragilidad es, en el fondo, una limitación de nuestras propias capacidades personales: «soy simpático, me gusta ayudar a las personas, pero mi fuerza de voluntad y mi motivación no dan para más». Desde luego, esta idea nos aportará consuelo y tranquilidad espiritual, pero no nos acercará a conseguir cualquiera que sea el objetivo que nos hayamos planteado. Sin embargo, si reconocemos sin miedo y sin complejos que *nuestra* (la de cualquiera de nosotros, sin excepciones) motivación es frágil, es delicada, pero a la vez es poderosa si se la mantiene en funcionamiento, podemos empezar a pensar en cómo conservarla.

Imaginemos ahora, por un instante, un partido del deporte que prefiramos. Situémoslo en los últimos minutos y amañemos el marcador para generar la situación más emocionante que se nos ocurra. Quizás un equipo esté a solo un gol o una canasta de empatar el partido y forzar una prórroga, o quizás si aguantan hasta el final sin recibir un tanto en contra puedan lograr su ansiado ascenso de categoría. Ahora visualicemos a uno de los dos equipos; por ejemplo, al más necesitado de ese último gol. Y ahora planteemos mentalmente dos escenarios. En el primero de ellos, podemos ver a un jugador extremadamente motivado: pelea todos los balones, deja todo su aliento en cada carrera y se le ve muy concentrado. Sin embargo, el resto de sus compañeros se ven alicaídos, dando por perdido el encuentro y deseando acabar con el

suplicio de un nuevo esprint que acabe con la frustrante pérdida del balón. ¿Cuánto apostaríamos por ese equipo? Seguramente poco. Alabaríamos efusivamente el compromiso del primer jugador con sus colores, pero daríamos al equipo por derrotado. No obstante, imaginemos ahora otro escenario. En este caso, todos los jugadores del equipo están igual de comprometidos con la lucha y se esfuerzan al máximo de sus capacidades incluso cuando la derrota se cierne sobre ellos. ¿Apostaríamos ahora por este otro equipo? Probablemente dependa de nuestra afición a las apuestas deportivas, pero seguramente apostaríamos antes por el segundo equipo que por el primero. La diferencia entre ambos no es más que la resonancia de la motivación de varios individuos cuando se agrupan y buscan un objetivo común. De una forma holística, en esos momentos, la motivación del grupo en conjunto será mayor que la suma de las motivaciones individuales de sus componentes.

He aquí una de las formas de proteger nuestra «frágil» motivación: apoyándonos en un grupo de personas que comparta nuestro objetivo (o, al menos, parte del camino hacia el mismo). Puede que un día en concreto seamos nosotros el jugador que arrastre al resto de su equipo a darlo todo. En cambio, puede que cualquier otro día sea otro compañero quien nos empuje a seguir peleando por alcanzar la meta. Por lo tanto, reconocer la fragilidad de nuestra motivación no la empequeñece ni la desprecia; al contrario, nos ayudará a buscar y valorar como se lo merecen esos sustentos que nos permitirán mantenerla a largo plazo. Compartir sueños y proyectos con otras personas es quizás una de las experiencias más poderosas y enriquecedoras que podemos experimentar en nuestra vida. Proyectos como el de *Archivos de Medicina Universitaria* solo pueden surgir de la ilusión compartida de muchas personas. Ojalá sirva, durante mucho tiempo, para concentrar y catalizar la motivación de muchas más.

Referencias

1. Malcolm Gladwell. *Fueras de serie (Outliers)*. Santillana Ediciones Generales, S.L., 2009. Madrid. España.

