



Dr. Mario Utrilla Trinidad

Odontólogo por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente ejerce práctica clínica privada en Odontología general en Madrid que combina como Profesor de "Gestión y Desarrollo de la Práctica Odontológica" en la Universidad Alfonso X El Sabio. Es Secretario General de la Sociedad Española de Gerencia y Gestión Odontológica (SEGGO) y colabora con dentalDoctors como profesor de Gestión Odontológica desde el año 2005.

Contacto: mutrilla@uax.es

Motivación del equipo de trabajo

Trabajar con ilusión y compromiso.

En el equipo de trabajo de una clínica dental el factor humano es básico, y gran parte del éxito profesional y empresarial de la propia clínica se debe a él.

El profesional ha de contar con un equipo humano al que debe saber seleccionar, motivar e inspirar, para conseguir que los objetivos individuales de cada uno se dirijan a la consecución de unos objetivos globales únicos.

"El personal es el activo más valioso del que dispone la clínica"

El ser humano se mueve por necesidades o carencias. Son las carencias las que nos impulsan hacia delante; a medida que se van satisfaciendo estas carencias, van apareciendo nuevas, cada vez más complejas y conflictivas. Estamos motivados si cubrimos con ello unas necesidades.

Siempre que se habla de motivación, se hace referencia a la PIRAMIDE DE MASLOW, elaborada por el psicólogo Abraham Maslow (1940), quien describió las necesidades humanas en forma de jerarquía ascendente desde las necesidades más elementales. Estas necesidades dejan de ser motivadoras a medida que se van satisfaciendo. No se puede motivar a una persona desde un determinado nivel si no tiene satisfechas las necesidades del nivel anterior.

Existe una motivación para cada persona. Es importante tener en cuenta que las necesidades y motivaciones de cada persona son diferentes y variables en intensidad e importancia a lo largo del tiempo. Sería un error intentar motivar al personal sin tener en cuenta su opinión.

El Odontólogo debe intentar conocer a su personal para saber cuales son sus motivadores

Tipos de motivadores

Podemos considerar cuatro tipos principales de motivadores: económicos, profesionales, personales, y de castigo.

Motivador económico

La determinación adecuada de los sistemas de retribución es de gran importancia ya que al afectar directamente al rendimiento de las personas en su trabajo, tienen una gran trascendencia en la competitividad de las empresas.

- Los motivadores económicos nunca se incluirán dentro del salario base, ya que dejarían de ser motivadores para pasar a ser un derecho.
- No deben darse de manera sistemática, sino justificarlos, tanto si se dan, como si no.
- Hay que ser lo más ecuánime posible y razonarlos de una



Dr. Mario Utrilla Trinidad

Odontólogo por la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente ejerce práctica clínica privada en Odontología general en Madrid que combina como Profesor de "Gestión y Desarrollo de la Práctica Odontológica" en la Universidad Alfonso X El Sabio. Es Secretario General de la Sociedad Española de Gerencia y Gestión Odontológica (SEGGO) y colabora con dentalDoctors como profesor de Gestión Odontológica desde el año 2005.

Contacto: mutrilla@uax.es

Motivación del equipo de trabajo

Trabajar con ilusión y compromiso.

En el equipo de trabajo de una clínica dental el factor humano es básico, y gran parte del éxito profesional y empresarial de la propia clínica se debe a él.

El profesional ha de contar con un equipo humano al que debe saber seleccionar, motivar e inspirar, para conseguir que los objetivos individuales de cada uno se dirijan a la consecución de unos objetivos globales únicos.

"El personal es el activo más valioso del que dispone la clínica"

El ser humano se mueve por necesidades o carencias. Son las carencias las que nos impulsan hacia delante; a medida que se van satisfaciendo estas carencias, van apareciendo nuevas, cada vez más complejas y conflictivas. Estamos motivados si cubrimos con ello unas necesidades.

Siempre que se habla de motivación, se hace referencia a la PIRAMIDE DE MASLOW, elaborada por el psicólogo Abraham Maslow (1940), quien describió las necesidades humanas en forma de jerarquía ascendente desde las necesidades más elementales. Estas necesidades dejan de ser motivadoras a medida que se van satisfaciendo. No se puede motivar a una persona desde un determinado nivel si no tiene satisfechas las necesidades del nivel anterior.

Existe una motivación para cada persona. Es importante tener en cuenta que las necesidades y motivaciones de cada persona son diferentes y variables en intensidad e importancia a lo largo del tiempo. Sería un error intentar motivar al personal sin tener en cuenta su opinión.

El Odontólogo debe intentar conocer a su personal para saber cuales son sus motivadores

Tipos de motivadores

Podemos considerar cuatro tipos principales de motivadores: económicos, profesionales, personales, y de castigo.

Motivador económico

La determinación adecuada de los sistemas de retribución es de gran importancia ya que al afectar directamente al rendimiento de las personas en su trabajo, tienen una gran trascendencia en la competitividad de las empresas.

- Los motivadores económicos nunca se incluirán dentro del salario base, ya que dejarían de ser motivadores para pasar a ser un derecho.
- No deben darse de manera sistemática, sino justificarlos, tanto si se dan, como si no.
- Hay que ser lo más ecuánime posible y razonarlos de una