

# **GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES Y HABILIDADES PROFESIONALES**

## **CASOS PRÁCTICOS TEMA 9: DIRECCIÓN**

### **CASO 1: MOTIVACIÓN**

Francisco destacaba como vendedor en una empresa automovilística líder en el sector. Sus niveles de ventas superaban ampliamente la media de sus compañeros, lo que era reconocido tanto por directivos como por sus compañeros. Él se encontraba totalmente motivado y muy contento como vendedor. La relación con sus compañeros y clientes era excelente, incluso llegó a extrapolarse fuera de la empresa.

Jorge, gerente de la empresa, decidió ascender a Francisco por su gran labor como vendedor. En concreto, lo nombró responsable de la nueva línea de vehículos de lujo ‘INFINITI’. Francisco recibió la noticia con gran motivación e interés por su ascenso, era el puesto que llevaba esperando mucho tiempo.

En el nuevo puesto, Francisco ya no trata directamente con los clientes, entre otras tareas de administración, debe gestionar las ventas y supervisar a sus antiguos compañeros. Para ello, lo han instalado en un despacho situado en la primera planta de la empresa, alejado de su anterior mesa y compañeros en la planta cero.

A final de año, Jorge ha decidido reunirse con Francisco por los malos resultados de la nueva línea. Jorge se sorprende ante las afirmaciones de Francisco acerca de que no está contento con su ascenso. Francisco lo explica con afirmaciones como que “es un puesto demasiado rutinario”, “me encuentro todo el día rodeado de papeles”, “el ascenso ha afectado a la relación con mis compañeros, apenas me dirigen la palabra, excepto cuando necesitan mi ayuda” o “casi no me relaciono con ninguna persona al cabo de la jornada”.

#### **Cuestiones:**

- 1. Teniendo en cuenta esta información, explique y represente gráficamente, según la teoría de Motivación de Maslow, por qué Francisco no está obteniendo el éxito esperado por la empresa cuando decidieron ascenderlo.**
- 2. Conteste a la pregunta del apartado anterior pero ahora utilizando la teoría de Herzberg.**

## **CASO 2: DESMOTIVACIÓN**

En el curso pasado una de las asignaturas del grado de informática ofreció a los alumnos un 0,01 adicional en la nota final si entregaban una práctica voluntaria que les llevaría a los alumnos unas dos horas realizarla, tanto el profesor como los alumnos eran conscientes del tiempo y el esfuerzo a dedicar. El profesor de la asignatura, sorprendido, le comentó a la profesora de nuestra asignatura textualmente: “No lo entiendo, ningún alumno me ha presentado la práctica”. La profesora de GOHP fue capaz de explicarle el por qué, utilizando una teoría de la motivación.

### **Cuestiones:**

- 1. ¿Qué teoría de proceso utilizó? Diga que teoría es y explíquela brevemente.**
- 2. Atendiendo a la teoría elegida, ¿qué podría haber hecho el profesor para que los alumnos se motivaran a presentar la práctica?**

## **CASO 3: LIDERAZGO**

**Analizar la figura de Steve Jobs siguiendo la teoría del líder carismático. Si lo considera necesario, busque información (noticias, reportajes, etc.) para justificar su respuesta.**

## **CASO 4: COMUNICACIÓN INTERNA EMPRESARIAL**

**Evalúe qué problemas pueden afectar a la comunicación interna dentro de las empresas en la situación actual de pandemia: teletrabajo, comunicaciones electrónicas, videoconferencias, estado psicológico, mascarillas.**