

La conducta de las personas

- Depende de factores internos y externos



motivación

MOTIVACIÓN

- Proviene de Motivo: es todo aquello que impulsa a una persona a actuar de manera determinada o queda origen a un determinado comportamiento

- El impulso a la Acción puede estar provocado por:
 - Estímulos Externos: son los que provienen del ambiente
 - Estímulos Internos son los generados internamente por procesos mentales de la persona
 - El estímulo varia de una persona a otra

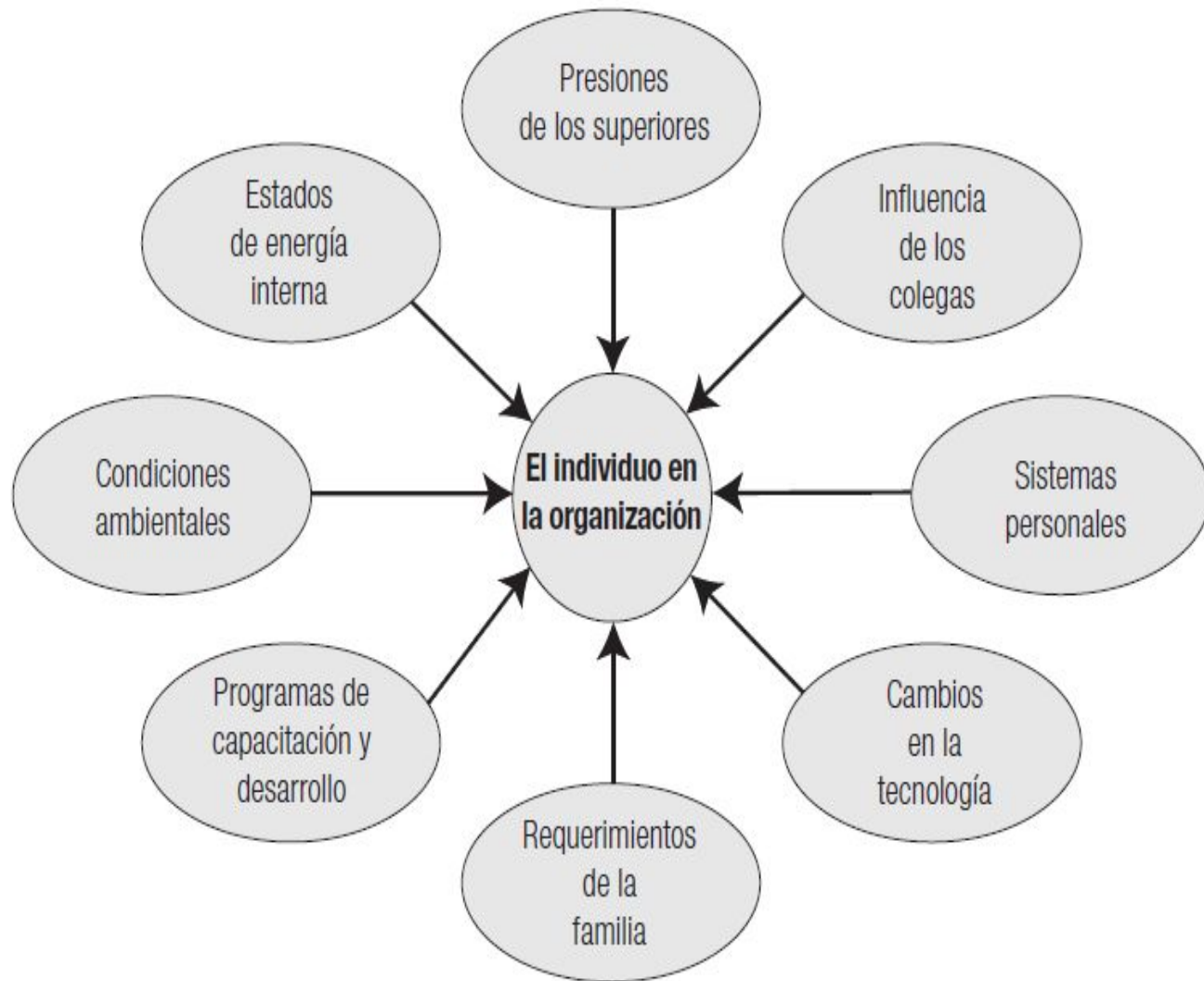
LAS DIFERENCIAS INDIVIDUALES

- Entre las personas hay diferentes motivaciones: porque las necesidades, los valores y la capacidad para lograr los objetivos cambian de una persona a otra.
- Aun en una misma persona.
- El proceso que dinamiza la conducta es similar en todas las personas: aunque el patrón de comportamiento varíe el proceso que le da origen es básicamente el mismo en todas las personas

PREMISAS QUE EXPLICAN LA CONDUCTA DE LAS PERSONAS

- 1. La conducta es causada: por estímulos internos (herencia) y por estímulos externos: Existe una causalidad en la conducta.
- 2. La conducta es motivada: en toda conducta existe una finalidad: No es casual.
- 3. la conducta esta orientada hacia un objetivo, en todo comportamiento existe siempre un impulso, deseo, necesidad.
- Básicamente estas son las tres premisas que explican la conducta de las personas

Factores externos que afectan la conducta de las personas en las organizaciones



MODELO BÁSICO DE MOTIVACIÓN

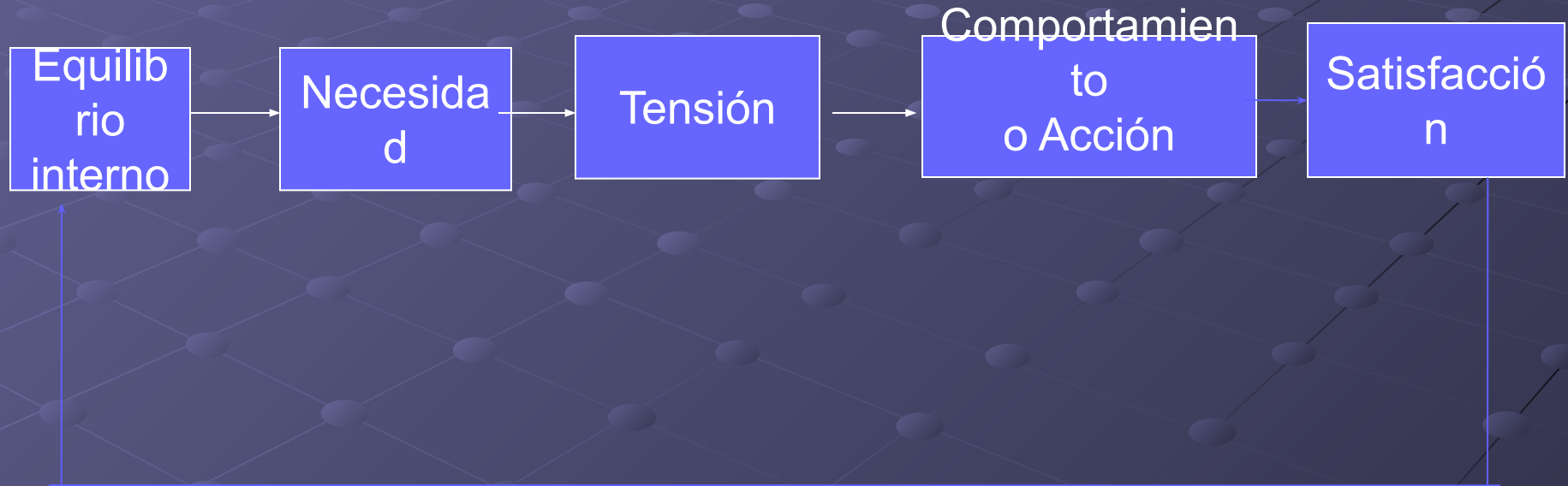
LA PERSONA



La conducta depende de: la percepción, la necesidad y la cognición de cada persona. Las tres cambian con el paso del tiempo

Ciclo motivacional

Etapas del ciclo motivacional en la satisfacción de una necesidad



- En este ciclo motivacional la necesidad es satisfecha. A medida que se repite el ciclo, debido al aprendizaje y repetición.
- Frustración. Compensación o Transferencia: No siempre el ciclo motivacional puede satisfacer una necesidad.
- Frustración: Barrera para liberación de la necesidad
- Compensación o transferencia: la satisfacción de otra necesidad reduce la intensidad de la necesidad que no puede ser compensada.

- La satisfacción de ciertas necesidades es temporal y pasajera, es decir, la motivación humana es cíclica: La conducta es un proceso continuo de resolución de problemas y satisfacción de necesidades a medida que estas surgen.
- La Teoría más conocida sobre la motivación que esta relacionada con las necesidades humanas es: La Pirámide de Maslow

Jerarquía de las necesidades de Maslow



A pyramid diagram representing Maslow's hierarchy of needs, divided into five horizontal sections. The pyramid is set against a dark blue background with a subtle grid of dots and lines. The sections, from top to bottom, are: 1. 'Autorrealización' (top, smallest section), 2. 'Estima: reconocimiento, Autovaloración, confianza', 3. 'Sociales: surgen de la vida social, amistad Participación, amor, aceptación', 4. 'Seguridad: protección psicológica, amenaza, privación', and 5. 'Fisiológicas: Necesidades innatas, alimentación, descanso, sexual Abrigo. Orientan a la persona desde su nacimiento' (bottom, largest section).

Autorrealización

Estima: reconocimiento,
Autovaloración, confianza

Sociales: surgen de la vida social, amistad
Participación, amor, aceptación

Seguridad: protección psicológica, amenaza, privación

Fisiológicas: Necesidades innatas, alimentación, descanso, sexual
Abrigo. Orientan a la persona desde su nacimiento

- **Las necesidades de Autorrealización** están relacionadas con la plena satisfacción. No son observables ni controlables por los demás (son intrínsecas). Mientras más satisfacción obtiene la persona, más importante se vuelve para ella.
- **Las otras cuatro necesidades anteriores** pueden ser satisfechas por recompensas externas (extrínsecas) a la persona y que tienen una realidad concreta como alimento, dinero, amistad. Una vez satisfechas ya no motivan la conducta.

Características de la conducta de las personas en las Organizaciones

- 1. El Hombre es Proactivo
- 2. El Hombre es Social.
- 3. El Hombre tiene diferentes Necesidades
- 4. El Hombre Percibe y Evalúa
- 5. el Hombre Piensa y Selecciona.
- 6. El Hombre tiene Limitada Capacidad de Respuesta

- **1. El Hombre es Proactivo:** la conducta de las personas esta determinada por la practica organizacional y por el comportamiento proactivo orientado hacia objetivos personales.
- **2. El Hombre es Social:** la persona al relacionarse obtiene información sobre si mismo y del ambiente en que viven: Constituye su Realidad Social.

- 3. El Hombre tiene diferentes Necesidades: la conducta de las personas se ve influenciada simultáneamente por un gran numero de necesidades que presentan distintos valores y cantidades diferentes.
- 4. El Hombre Percibe y Evalúa: la persona selecciona datos del ambiente.
- Evalúa en función de sus necesidades

- 5. El Hombre piensa y selecciona: la conducta de las personas es: Intencionada, Proactiva y Cognitivamente Activa como “Planes conductuales” que la persona selecciona y realiza.
- La manera que la persona selecciona se entiende desde la **Teoría de las Expectativas de Lawler:**

TEORIA DE LAS EXPECTATIVAS DE LAWLER

- 1.La Ganancia: puede motivar el desempeño y otros tipos de conducta como la dedicación al trabajo.
- 2.Evaluación de Desempeño: no conducen a diferencias salariales
- 3.Las políticas de Remuneración: por lo general se subordina a: las Políticas de Gobierno y Convenios sindicales.
- El Dinero es necesario para cubrir sus necesidades y aspiraciones

EL HOMBRE TIENE UNA LIMITADA CAPACIDAD DE RESPUESTA

- 6. El Hombre tiene una Capacidad Limitada o Restringida para desempeñarse de acuerdo con lo que pretende o ambiciona.
- La capacidad de Respuesta de las personas es limitada, esta en función de las aptitudes innatas, del aprendizaje, etc.

CAPITAL HUMANO

- Las personas constituyen el Capital Humano de la Organización. Puede “tener mayor o menor valor” en la medida que contenga talento y competencias que pueden agregar valor a la organización.
- Para ello la Organización debe Utilizar:
 - Autoridad
 - Información
 - Recompensas
 - Competencias