CURSO DE TÉCNICAS DE LIDERAZGO PARA TRABAJO EN EQUIPO Y GESTIÓN DE PERSONAS

LIDERA
Tu desarrollo



MÓDULO 1: MOTIVACIÓN HUMANA

Introducción

El mundo de hoy es de cambios y de intensa competencia. Las empresas que desean tener éxito y que quieren dominar los mercados en los cualesoperan, tienen que preocuparse permanentemente de la excelencia en todo lo que hacen. Es difícil concebir a una Organización exitosa, sin emprendedores de alto rendimiento que valoren las ventajas de apoyar y cooperar con los demás para llegar a metas comunes.

Generalmente, la gente trabaja en pequeños grupos dentro de los que desempeña tareas interrelacionadas. Cada persona, en uno de estos grupos, tiene una aspiración individual, un nivel de habilidad y una actitud hacia las tareas. Como la gente piensa, siente y responde de acuerdo con su individualidad, a veces no considera las ventajas de trabajar en equipo para lograr metas comunes.

Los resultados alcanzados rara vez son el producto del talento de un solo individuo. Por tanto, el alto rendimiento se alcanza fundamentalmente cuando un grupo logra transformarse en un equipo.

El Hombre como Ser Sociable



El proceso mediante el cual una persona debe adquirir actitudes, ideas, valores y pautas de comportamiento de acuerdo con un grupo sociocultural, se realiza a través de la socialización, lo que implica siempre interacción social, ya sea, a través de las relaciones interpersonales, entre personas y grupo o entre grupos humanos. Es en sociedad donde configuramos gran parte de nuestras creencias y opiniones, nuestros prejuicios, afectos, etc. determinando el principal esquema de referencia dentro del cual aprendemos a actuar en relación con nuestros semejantes.

Relaciones Humanas: Fuente de Realización Personal

El contacto social, la pertenencia a grupos y las relaciones interpersonales, configuran una red social personal, la cual está constituida por todas aquellas relaciones significativas que una persona establece cotidianamente a lo largo de su vida.



En este sentido cada persona es una componente del sistema de relaciones interpersonales, es la parte más importante de su propia red social, la que está formada por sus familiares más cercanos, amigos, compañeros de estudio y de trabajo, miembros de la organización a las que acude habitualmente y conocidos con quienes se ve sólo en forma esporádica.

Factores que afectan las Relaciones Interpersonales

La calidad de las relaciones humanas depende, esencialmente, de nuestro desarrollo personal, ya sea como individuo o como seres sociales. De este estado de desarrollo dependerá el obtener o no los beneficios de una relación humana positiva en cada aspecto de nuestras vidas.



Además, existen otras variables internas del sujeto que forman parte de la interacción social, tales como: los valores, prejuicios, actitudes, hábitos específicos, creencias, motivaciones, etc. Las cuales determinan la personalidad y el comportamiento que mostramos entre nosotros.

Si bien estos aspectos determinarán el estilo de relaciones que estableceremos con quienes nos rodean, es importante considerar que como seres humanos somos flexibles, con la capacidad de modificar acciones y adaptarnos constantemente a los cambios tanto en la vida personal como laboral.

De esta forma, la convivencia dentro de nuestras familias o equipos de trabajo se verá afectada por la calidad de nuestras relaciones y por la flexibilidad que hace posible la adaptación a los distintos cambios del entorno.

Todos hemos sentido alguna vez lo agradable que es trabajar en un lugar donde somos considerados y respetados como personas. Pero ello sólo es posible en la medida que nosotros colaboremos. Nuestra responsabilidad es cooperar y fomentar el establecimiento de relaciones positivas entre las personas. Un ejemplo de ello se constituye al promover la cooperación y el respeto dentro del equipo de trabajo, a partir de nuestra propia conducta.

Motivación Humana

Muchos son los esfuerzos que se han hecho, a través de la historia, para tratar de resolver el problema de qué es lo que verdaderamente motiva a las personas. Uno de los factores determinantes de esto, es comprender aquellos factores que nos movilizan e impulsan hacia la acción. De esta manera, cada uno de nosotros cuenta con distintos tipos de motivaciones y necesidades que buscan ser satisfechas a través de ciertas acciones que realizamos en nuestra vida.



Las motivaciones y las necesidades que las generan, cambian constantemente en nuestras vidas y también en nuestros lugares de trabajo. Lo que puede haber sido una necesidad o un valor importante en una etapa de la vida de una persona puede cambiar completamente en otra. Lo que en una organización era importante antes, hoy puede dejar de serlo y establecer nuevas prioridades.

Todo está en constante cambio y es importante re-direccionar nuestra energía y motivación en la medida que se van presentado distintas circunstancias.

Es importante considerar preguntas tales como: ¿Qué hace que yo esté en este trabajo? ¿Qué necesidades y motivaciones me animan hoy a trabajar? ¿Qué tan importante es el dinero en mi motivación hoy? ¿Mi motivación se parece a la de mis compañeros de trabajo? ¿En qué aspectos sí y cuáles no?



Definición de Motivación



La motivación es un impulso o fuerza que lleva a las personas a moverse a actuar con relación a algo, es decir, son las razones por las que las personas desarrollan las conductas propias de la existencia humana.

Características de la Motivación

Las investigaciones de la conducta humana han determinado cuatro aspectos con relación a las necesidades que caracterizan la motivación.

Activación	**Es necesaria la existencia de un cierto nivel de energía para que el individuo comience a dar la conducta.** **La conducta motivada no siempre es abierta y manifiesta.** **Una propiedad de la activación es la persistencia.** **Existen dos tipos de activación: la energética (sistema apetitivo) y la tensa (sistema de evitación).**
Dirección	**Ocurre cuando las posibilidades de elección le permiten a un sujeto decidir hasta dónde orientará su conducta.** **En la psicología de la motivación se suele usar el "Test de Preferencias" para determinar cuál de las distintas alternativas que el sujeto puede elegir es la que más le motiva.**

Las Necesidades

Enmarcados en el principio de que “toda persona está orientada hacia su realización personal”, debemos tener presente que para alcanzar este objetivo final los sujetos deben satisfacer además, necesidades básicas. Esto nos pone frente a una amplia gama de necesidades que nos impulsan motivándonos para satisfacerlas.

Las cinco más importantes se presentan a continuación:



Jerarquía de las Necesidades

De acuerdo a lo anterior, existe una tendencia a satisfacer primero las necesidades de orden básico, para seguir con las superiores, sin embargo, en muchas oportunidades se satisfacen de forma simultánea.

- **NECESIDADES FISIOLÓGICAS**

Se refiere a aquellas necesidades que están estrechamente relacionadas con la supervivencia y la adaptabilidad al medio. Por lo tanto, necesariamente deben estar satisfechas para que aparezcan necesidades de orden superior. Dentro de éstas podemos mencionar alimentación,descanso, sexo, abrigo y salud.

- **NECESIDADES DE SEGURIDAD**

Se relacionan con la evitación del peligro, la búsqueda de protección y el resguardo de la vida y de los bienes de las personas. Pueden ir desde la protección ante el daño físico hasta la de protegerse de la inestabilidad laboral.

- **NECESIDADES SOCIALES**

Estas se relacionan con la búsqueda de pertenencia social a través de la relación con otros, en diferentes contextos (familia, amistades, equipos de trabajo, organizaciones sociales, etc.).

- **NECESIDADES DEL YO**

Se refieren a aquellas necesidades relacionadas con la auto-imagen. Estas son entendidas desde dos perspectivas:

- **DE AUTOESTIMA** **:** Tener confianza en sí mismo, ser competente, ser independiente.

- **DE PRESTIGIO** **:** Ser reconocido, apreciado y respetado por lo demás.

- **NECESIDADES DE AUTORREALIZACIÓN**

La persona orienta sus esfuerzos hacia la búsqueda de trascendencia a través del desarrollo de actividades que le permitan mejorar sus recursos personales en distintas áreas de su vida. (buscar más)

RELACIÓN ENTRE NECESIDADES Y MOTIVACIÓN

Como seres humanos, nos vemos movilizados por poder satisfacer las necesidades que mencionábamos anteriormente, es decir, en nuestras vidas tomaremos decisiones y llevaremos a cabo acciones que permitan cumplir con nuestras propias expectativas.

LA MOTIVACIÓN EXPLICA ENTONCES LAS RAZONES QUE ADOPTA LA CONDUCTA, EL COMPORTAMIENTO Y EL DESEMPEÑO HUMANO. ESAS RAZONES SON UNA COMBINACIÓN DE FUERZAS DIFERENTES E INTERACTIVAS.

Es importante considerar que, así como nosotros individualmente necesitamos estar motivados, nuestros equipos de trabajo deben encontrar la manera de motivarse, es decir, que cada uno de los integrantes que lo conforman quieran estar ahí y contribuir con el logro de un objetivo común.

SI FORTALECEMOS LA MOTIVACIÓN DEL EQUIPO FORTALECEMOS EL VALOR DE NUESTRO TRABAJO



Actuaciones que Mejoran la Autoconfianza

- ✓ Alabar las tareas específicas.
- ✓ Demuestre su aprobación cuando algo le guste.
- ✓ Escuche las opiniones de otras personas.
- ✓ Acepte que pueden opinar diferente.
- ✓ Reconozca sus sentimientos.
- ✓ Exprese sus sentimientos.
- ✓ Pida ayuda cuando la necesite.
- ✓ Pida opiniones sobre los problemas.
- ✓ Delegue funciones.
- ✓ Comparta experiencias.
- ✓ Admita que está equivocado.
- ✓ Diga: “tiene razón”.
- ✓ Salude con la mano.
- ✓ Sonría.
- ✓ Pregunte por su nombre a cada persona con lo que trabaja.
- ✓ Pida a alguien que enseñe a otros.
- ✓ Comparta información.
- ✓ Explique las razones de las instrucciones.

Elementos de una Meta

- **LA MOTIVACIÓN Y EL ESTABLECIMIENTO DE UNA META**

Uno de los factores importantes para poder dirigir la motivación es establecer una meta a la cual dirigir los comportamientos. **Para eso:**

Procure establecer y definir:

→ Un verbo activo (aumentar).
→ Un resultado medible (500 Kg.).
→ Un plazo (30 días).
→ Controles intermedios.



¿Cómo establecer una meta?

→ Mida el desempeño actual.
→ Vea cómo medirá el resultado.
→ Retroalimente rápido.
→ Deben ser difíciles pero alcanzables.

Resumen

Para comprender el comportamiento humano es fundamental conocer la motivación humana.

El concepto de motivación se ha utilizado con diferentes sentidos. En general, motivo es el impulso que lleva a la persona a actuar de determinada manera, es decir que da origen a un comportamiento específico. Este impulso a la acción puede ser provocado por un estímulo externo, que proviene del ambiente y también generado internamente por procesos mentales del individuo.

Los estímulos externos se dan a través del contacto social, la pertenencia a grupos y las relaciones interpersonales.

Los estímulos externos de las personas han motivado grandes cambios en la historia y se han utilizado para bien o para mal de la sociedad.

Las motivaciones están orientadas a satisfacer las necesidades de las personas, partiendo de las necesidades de orden básico para seguir con las superiores:

- **Necesidades Fisiológicas.**
- **Necesidades de Seguridad.**
- **Necesidades Sociales.**
- **Necesidades del Yo.**
- **Necesidades de Autorrealización.**

Por último, es importante enfocar estos factores motivacionales hacia objetivos claros, los cuales pueden ser establecidos al ir planteando metas personales, grupales u organizacionales.

