

# Motivación de los empleados

## Indice

1. Tipos de planes de incentivos
2. Enriquecimiento Del Puesto
3. Tipos De Incentivos
4. Ciencias Del Comportamiento
5. Concepto

### 1. Tipos de planes de incentivos

Los tres tipos principales de programas motivacionales son:

Programas de pagos de incentivos  
Enriquecimiento del puesto  
Administración de objetivos

Los tipos de planes de incentivos usados mas comunes en la organización incluyen: aumento de salarios por méritos, gratificación por actuación individual, tarifa por pieza o destajo y comisión, incentivos por la actuación del grupo y participación de utilidades.

Un aumento de salarios por méritos es un aumento en la tarifa horaria o en el salario de un empleado como premio por una actuación superior. Una gratificación por actuación es un pago en el efectivo por una actuación superior durante un periodo especificado.

La tarifa por pieza esta basada en la producción de un empleado. El empleado recibe un a cierta cantidad de dinero establecida para cada unidad de producción por encima de cierto estándar o cuota. Una comisión es similar al pago por pieza, pero se utiliza para el personal de ventas mas que para los de producción. Los empleados perciben un porcentaje del volumen de ventas exitosas.

Un incentivo por la actuación de grupo, el premio esta basado en una medición de la ejecución por parte del grupo mas que sobre la actuación de cada miembro del mismo. Los miembros del grupo participan del premio en forma igual o en proporción a sus tarifas de pago por hora.

### 2. Enriquecimiento Del Puesto

El enriquecimiento del puesto es un enfoque para el rediseño de puestos para incrementar la motivación intrínsecas y la satisfacción en el empleo. La motivación intrínseca es un termino utilizado para describir el esfuerzo gastado en el puesto de un empleado para cumplir necesidades de crecimiento tales como realización, competencia y actualización. Los puestos se enriquecen permitiendo a los empleados una mayor responsabilidad de autodirección y la oportunidad de ejecutar un trabajo interesante, que represente un reto, y sea significativo, el enriquecimiento del puesto incluye pasos como los siguientes: combinar varios puestos en un puesto mayor para que comprenda mas habilidades proporcionar en cada empleado una unidad natural de trabajo, permitir a los empleados una mayor responsabilidad en el control de calidad y la autodeterminación de los procedimientos de trabajo, permitir a los empleados trato directo con los clientes, proporcionar canales de retroalimentación para que un empleado pueda controlar y autocorregir su conducta en el trabajo.

### Motivación

El papel que desempeña la motivación es muy importante en el aprendizaje, sin este elemento, se lograría muy poco progreso. La motivación efectiva es la esencia del aprendizaje. A menos que la persona se esfuerce en asegurar la motivación correcta no obtendrá progreso en el aprendizaje.

### Complejidad De La Motivación

Uno de los principales errores de la industria ha sido la simplificación excesiva del concepto de motivación. El hombre tiene muchos motivos y a menos que reconozcamos la parte que desempeña cada uno de ellos, no podremos comenzar a entender su conducta.

Cuando se habla sobre la motivación se preocupa por estudiar al individuo con respecto a la condición psicológica cambiante y una multitud de experiencia previas. Debido a estos factores (los cambios psicológicos y la experiencias anteriores) se debe reconocer que la motivación puede originarse desde el interior de un individuo o por factores que actúan sobre él desde el exterior.

Los impulsos o motivos varían en intensidad no solo de un individuo a otro, sino también dentro del mismo individuo en diferentes ocasiones.

### **3. Tipos De Incentivos**

Los incentivos pueden clasificarse como: “financieros” y “no financieros” no obstante sería mas conveniente clasificarlos como “competitivos” y “cooperativos”.

Organizar personas en grupos significativos y hacer que trabajen unidos hacia un fin común, origina un mayor aprendizaje en el nivel educativo y una mayor producción en el nivel industrial. El termino incentivo se utiliza como fuerza propulsora que se utiliza como un medio para alcanzar un fin. Un incentivo aumenta la actividad en la dirección de dicho fin.

En la industria suele emplearse el incentivo como medio para alentar al empleado a alcanzar la meta de otra persona, es posible que no se sienta interesada en reducir los costos o en el aumento dela producción; pero se le puede persuadir de alcanzar esa meta por medio de un incentivo.

La competencia y la cooperaciones puede considerar como incentivos. La competencia requiere que cada individuo realice un mejor trabajo que el de al lado. La cooperación requiere que las personas contribuyan con esfuerzos iguales y máximos hacia la obtención de una meta común. La competencia y la cooperación no son mutuamente exclusivas, sobre todo cuando los individuos cooperan en grupos para competir con otros grupos.

### **4. Ciencias Del Comportamiento**

El hombre se encuentra inmerso en un universo que le resulta confuso a primera vista; sin embargo para su supervivencia trata de explicárselo a fin de poder manipular para su propio beneficio los fenómenos que ocurren en él. La propia curiosidad del hombre es otro factor importante que le impulsa a buscar una explicación de lo que ocurre alrededor; puede incluso recurrir a la magia.

Por ejemplo: si no llueve, puede tratar de halagar al dios de la lluvia mediante alguno ritos al fin de lograr su benevolencia; puede igualmente, recurrir en busca de explicaciones para aquello que perciben en forma inmediatamente. Por ejemplo; veía la tierra y pensaba que era plana. Sabemos que los sentidos nos engañan, ni la magia ni las percepciones inmediatas han mostrado su eficiencia.

Entonces el hombre recurre a la ciencia; es decir a la descripción objetiva y racional del universo. Para poder manipular los fenómenos es necesario saber en que circunstancias se producen; por ello urge describirlos adecuadamente. Además se requiere que la descripción sea objetiva; es decir desligada de nuestras percepciones inmediatas, así como de nuestros prejuicios, gustos, ideas políticas o religiosas, etc. Igualmente es requisito que esa descripción sea racional; o, lo que es lo mismo sistemáticamente y basada en un razonamiento lógico.

El científico percibe lo que sucede en el universo, puede imaginar u opinar que el fenómeno sucede bajo tales o cuales circunstancias; establece explicaciones tentaciones, suposiciones y trata luego de lograr que esas circunstancias se repitan al fin de determinar si ocurre o no el fenómeno en cuestión. Por ende, el proceso mediante el cual va estructurándose la ciencia no es caótico o casual sino, por el contrario requiere de una serie de pasos realizados en formas sistemática y cuidadosa.

El comportamiento no es sino otro de los fenómenos que ocurren en el universo. El hombre se da cuenta que sus semejantes y él mismo se conducen de cierta forma (por ejemplo algunas personas prefieren comprar un producto de la marca X en lugar de la marca Z; algunas otras son cumplidas en su trabajo y otras no etc. ) y tratan de conocer las causas de las diversas conductas que observan, a fin de propiciar aquellas que consideran positivas y evitar la aparición de las juzgadas en forma negativa; para ello, puede recurrir también a la magia o a la ciencia. Es inútil insistir en que solo esta última puede conducir a resultados adecuados.

Las ciencias del comportamiento tropiezan frecuentemente con mayores dificultades que las ciencias físicas. Mientras ultimas se enfrentan a sistemas con menores entradas, las primeras se dedican al estudio de sistemas con un grado mayor de apertura, lo que equivale a decir que los factores que los influyen son mucho mas numerosos. Así pues los sistemas estudiados por las ciencias de la conducta contiene un grado mayor de incertidumbre o, lo que es lo mismo, son mas probabilísticas que los sistemas de las ciencias físicas; no obstante, se han establecido diversos marcos teóricos que permiten entender el intercambio entre los sistemas, los subsistemas y los suprasistemas estudiados por las ciencias del comportamiento, así como el proceso de sus insumos y los resultados del mismo.

El marco teórico permitirá al administrador percibir relaciones en el sistema denominado "organización" que de otra manera, pasarían inadvertidas.

### **5. Concepto**

Las ciencias del comportamiento, es el conjunto de disciplinas que se ocupan principalmente de la comprensión, predicción y control de la conducta humana, y en especial de los tipos de conducta que se desarrollan en las relaciones interpersonales.

#### Aplicación De Las Ciencias Del Comportamiento

Las ciencias de la conducta se aplican para diagnosticar y predecir la conducta humana, como, por ejemplo, en sondeos o encuestas (políticas, estudios de mercado, cuestionarios, pruebas de actitud) y con fines psicológicos, al estudiar y realizar pruebas de aptitud, habilidad, capacidad y personalidad.