PSICOSOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES



TECNICATURA UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN BANCARIA

TRABAJO PRÁCTICO - UNIDAD III

**Aclaración importante**: Los trabajos prácticos (de ahora en adelante, TP) son una herramienta útil a la hora de confrontar que cuestiones entendimos con respecto a la lectura realizada, fija conocimiento, tener hecho el TP y además corregido, les sirve a la hora de dar el examen final. Ya que con una lectura para refrescar conceptos del apunte y reforzar con lo puntual del TP cierra un proceso de estudio exitoso, esa es su finalidad.

Con respecto al TP propiamente dicho; las respuestas deben contener lo importante de los conceptos que se solicitan, para ello realice varias lecturas del texto, subraye lo que considere importante y tenga su guía de lectura a mano, le será útil. Recuerde que no se busca cantidad de renglones escritos, pero sí calidad de comprensión de los textos, cualquier duda que les surja tiene a su disposición un glosario, y por supuesto, el tutor que lo acompañará en este proceso de construcción de saberes.

**Tarea propuesta:** Realice un cuadro sinóptico que contenga los siguientes conceptos: contexto, entorno, personas, organización, expectativas, contrato psicológico, motivación, variabilidad humana, cognición humana, necesidades, Teoría de Campo, Teoría de la Disonancia Cognitiva, Teoría de los dos factores, Jerarquía de las necesidades.

Las ORGANIZACIONES dependen de las PERSONAS para que las dirijan, controlen, operen y funcionen.

ARH: procura tratar a las personas como tales. Sujeto a la influencia de una enorme cantidad de variables que lo atraviesan dependiendo del contexto, entorno.

VARIABILIDAD HUMANA: Las organizaciones son diferentes entre sí y lo mismo ocurre con las personas

Las diferencias individuales hace que cada quien tenga sus propias características de personalidad, aspiraciones, valores, actitudes, aptitudes, motivaciones, etc.

COGNICION HUMANA: Capacidad que tiene el hombre de conocer por medio de la percepción y la razón, ello también producto, de la experiencia y la cantidad de variables. La persona ve, siente e interpreta al mundo de manera diferente.

TC de LEWIN Explica para qué un mismo objeto, situación o persona puede ser percibidos e interpretados de manera diferente por cada individuo.

TSC de FESTINGER se basa en la premisa que cada persona se esfuerza por obtener un estado de consonancia o coherencia consigo misma.

CAMPO PSICOLOGICO Patrón organizado de las percepciones de c/individuo y que determina su manera de ver o de percibir las cosas con su ambiente externo.

En el AMBIENTE PSICOLOGICO, los objetos, las personas y situaciones pueden adquirir valores que determinan un campo dinámico de fuerzas psicológicas.

Positivo = Satisfacción necesidades

Negativo = Adversión o huída.

Para escapar del conflicto y disminuir la disonancia: \*Modifica su conducta. \*Modifica el mundo a su alrededor. \*Convive con el conflicto íntimo de la relación disonante.

La MOTIVACION depende de la percepción del estímulo, de las necesidades y de la congnición de c/persona.

Teoría de las necesidades de las Jerarquías de Maslow

Las necesidades humanas están organizadas en una pirámide de acuerdo con su importancia respecto a la conducta humana.

Necesidades: fisiológicas, seguridad, sociales, de aprecio, autorrealiza-ción.

Teoría de los dos factores de Herzberg

Basa su teoría en el ambiente externo. La motivación depende de factores higiénicos y motivacio-nales.

Esta teoría afirma que: 1) La satisfacción en el puesto es función del ambiente, de la supervisión, de los colegas y del contexto gral del puesto. (Higiénicos). 2) La satisfacción en el puesto es función del contenido o de las actividades desafiantes y estimulantes del puesto. (Motivacionales).

El modelo situacio-nal de motivación de Vroom

En c/individuo existen factores que determinan su motiva-ción para producir

La motiva-ción es un proceso que gobierna alternativas de comportamiento. Los individuos perciben las consecuencias de c/alternativa de comportamiento como resultados que representan un eslabón en la cadena de medios y fines.

CONTRATO PSICOLOGICO: Norma de reciprocidad entre individuo y organización.

Expectativa de lo que podrán hacer y ganar la organización y el individuo con esa nueva relación.

Las satisfacciones esperadas y los costos son evaluados mediante su propio sistema de valores.

Si son satisfechas las expectativas recíprocas, conducen al mejoramiento de la relación entre personas y organizaciones y viceversa.