

El artículo presenta la necesidad gravitante de tener un entendimiento real y actualizado del comportamiento humano, un conocimiento holístico de la “naturaleza del hombre”, mostrando cinco modelos que nos ayudaran a alcanzar el cumplimiento de la misión.

LA NATURALEZA DEL HOMBRE



This article aims to call attention to the gravitating need to have a real and updated understanding of human behavior, a holistic knowledge of the “nature of man”, showing five models that will help us guide the actions that will allow achieve the fulfillment of the mission.





**Coronel EP
Rubén Requena
Espinoza**

Oficial que se encuentra cursando actualmente la Maestría de Seguridad y Defensa Nacional en el CAEN, cuenta con el Grado académico de Magister con MBA en ESAN y Maestría de Planeamiento y Toma de Decisiones de la ESGE. Integrante de la 1ra promoción de la Escuela Conjunta de las FFAA.

Una de las primeras frases que escuché en mi carrera militar fue “la razón de los oficiales es la tropa” y esta frase siempre me trae a colación lo escrito por Sun Tzu en El Arte de la Guerra. “Trata a los soldados como a tus amados hijos y te seguirán hasta la muerte”, estas dos frases tienen algo en común: Tener una especial consideración con el personal que comandamos, y un conocimiento profundo, objetivo y sin apasionamientos de cómo son las personas; entender su comportamiento es fundamental para entender cómo funcionamos y cómo podríamos funcionar como grupo.

Asimismo este entendimiento debe llegar hasta entender la naturaleza del enemigo, de cómo va a reaccionar, de qué puede hacer, qué va a sentir en un momento dado para nosotros poder afrontar de manera efectiva las amenazas que se nos contraponen.

Sin embargo a través de la historia siempre ha habido diferencias en el modo de entender la naturaleza humana sobre las fortalezas, fragilidades, inteligencia, ignorancia, honestidad, egoísmo, generosidad y altruismo de las personas.

Del ensayo publicado por la Universidad de Harvard en 1994, desarrollado por los investigadores Michel C. Jensen y William H. Meckling llamado La Naturaleza del Hombre vamos a analizar cinco modelos de comportamiento humano, que son comúnmente utilizados por nosotros aunque de forma implícita y por consiguiente sin ser consciente, llamar la atención hacia cada uno de ellos es importante para poder tener una mejor comprensión de nuestro personal, estos modelos son los siguientes:

1. Modelo de comportamiento Ingenioso, Evaluador y Maximizador (MIEM)¹
2. Modelo económico (o modelo maximizador de dinero)
3. Modelo Sociológico (o modelo de la víctima social)
4. Modelo Psicológico (o modelo de la jerarquía de necesidades)
5. Modelo Político (o modelo de agente perfecto)

PALABRAS CLAVE: MOTIVACIÓN, MODELO, COMPORTAMIENTO.
KEYWORDS: MOTIVATION, MODEL, BEHAVIOUR.



Cabe precisar que si bien vamos a descifrar cada uno de estos modelos, ningún modelo es puro y las personas transitan entre cada uno de estos, teniendo, sin embargo, características marcadas en algunos.

MODELO INGENIOSO, EVALUADOR Y MAXIMIZADOR (MIEM) DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

MIEM es un concepto que tiene más de 200 años de estudio en economía así como en las ciencias sociales y en filosofía, a continuación vamos a describirlo en cuatro postulados:

Postulado I. Las personas tienen intereses; él o ella es un evaluador.

- Se preocupan por casi todo, conocimiento, independencia, las preocupaciones de otros, el medio ambiente, el honor, las relaciones interpersonales, el estatus, la aprobación de los otros, la cultura, la riqueza, la normas de coexistencia, el tiempo, la música y el arte, etc.
- Los MIEM están siempre dispuestas a realizar intercambios y sustituciones, cediendo una parte pequeña de un bien propio a cambio de una cantidad grande de otro bien, asimismo la valoración de un bien disminuye en la medida que uno lo emplea, por lo tanto los bienes son valorados según la persona que lo emplea.
- Las preferencias tienen la propiedad transitiva, si prefieres A más que a B y se prefiere B más que a C, entonces se prefiere A más que a C.

Postulado II. Los deseos del individuo son ilimitados

- Las personas siempre prefieren más que menos, de cualquier cosa desde objetos hasta normas éticas.
- No se pueden saciar al MIEM, siempre quiere más, tanto de bienes materiales como de bienes no materiales.

Postulado III. El individuo es un maximizador

- Las personas buscan disfrutar el mayor nivel posible, buscando siempre en satisfacer sus deseos.
- Esto solo se encuentra restringido por su propio límite de acceso hacia bienes y oportunidades.

Postulado IV. El individuo es ingenioso

- Los individuos son creativos.

- Los individuos son capaces de concebir cambios en sus entornos, predecir las consecuencias de estos y enfrentarlo creando nuevas oportunidades.

FUNCIONAMIENTO DE LOS MIEM

Un modo de entender el concepto de ingenio es pensar sobre los efectos de la imposición de una nueva restricción al comportamiento humano. Estas restricciones podrán ser nuevas políticas operativas en una empresa o nuevas leyes impuestas por los gobiernos. No importa cuanta experiencia tengamos en evaluar las respuestas de las personas ante cambios en su entorno, siempre tendemos a sobrestimar el impacto que tendrá cualquier política o nueva ley que intente restringir el comportamiento humano. Es más, la restricción o ley casi siempre generara comportamientos que nunca se les llegaron a ocurrir a los que la promovieron. ¿Por qué? La razón es que los que las promueven se equivocan al no reconocer la creatividad de los MIEM.

La respuesta de los MIEM a una nueva restricción consiste en principio en buscar sustitutos de lo que se ha restringido, una búsqueda que no se limita a las alternativas existentes. Los MIEM inventaron alternativas que no existían previamente.

Un ejemplo característico que demuestra que los humanos funcionan como MIEM se dio en EEUU en la década de 1970 cuando se disminuyó el límite de velocidad máxima en carreteras, con fuertes multas a los que superaran este límite, los camioneros se agruparon y adquirieron radios de onda corta y los mantenía enlazados para informarse donde se encontraban los controles policiales. Los camioneros valoraban más el tiempo que el costo de los radios, así como el precio de comprarse un radio les resultaba más rentable que pagar una multa.

MIEM SIGNIFICA QUE NO HAY “NECESIDADES”

El modelo MIEM implica que no existen las necesidades, esta proposición despierta resistencia entre los académicos. La falacia que se encierra en el concepto de “necesidad” se deriva del Postulado I-b, la proposición de que los individuos siempre están dispuestos a hacer sustituciones. Esta proposición significa que los individuos siempre desean sustituir una parte suficientemente pequeña de



cualquier bien para conseguir una cantidad suficientemente grande de otros bienes. Uno de los más frecuentes fallos en el análisis del comportamiento humano es no tener en cuenta la sustitución.

George Bernard Shaw, famoso dramaturgo y pensador social, según se cuenta una vez proclamó que en un crucero, una tarde, preguntó a una célebre actriz si estaría dispuesta a acostarse con él por un millón de dólares. Ella accedió. Él siguió con una contrapropuesta: “¿Y por diez dólares?”. Ella le contestó indignada: “¿Qué piensas que soy?”. A lo que él respondió: “Eso es algo que ya quedó establecido. Ahora simplemente estamos negociando el precio”.

Nos guste o no, los individuos están dispuestos a sacrificar un poco de casi todo lo que les importa, incluso la reputación y la moral, por una cantidad suficientemente grande de otras cosas deseadas y estas cosas no tiene por qué ser siempre dinero o bienes materiales. Además, el hecho de que todos los individuos hagan intercambios (o sustituciones en virtualmente todas las dimensiones imaginables) significa que no hay en sí “necesidades” humanas en el sentido en el que esta palabra se suele utilizar. Simplemente hay deseos y anhelos humanos o en el lenguaje de los economistas, demandas. Cuanto más costosa sea una cosa, será menos deseada o demandada que si fuera más barata.

MODELO ECONÓMICO DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

Este viene a ser una versión reducida de MIEM, este individuo es un evaluador y un maximizador, pero solo desea una cosa, obtener dinero, no le importan los demás, el arte, la moral, ni la amor, ni el respeto, ni la honestidad, etc. Por lo tanto este modelo caracteriza a una persona que no está dispuesto a cambiar la obtención de dinero hoy por la obtención de este en el futuro, sin importarle lo que podría ganar de esperar un lapso de tiempo.

Este modelo no es realista, puesto que los humanos no se comportan de este modo tan radical y solo refleja el deseo de economistas de intentar simplificar el mercado, siendo este modelo poco atractivo ya que solo se comprende el deseo egoísta del dinero.

MODELO SOCIOLÓGICO DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

En este modelo los individuos son considerados como producto de su ambiente cultural, son convencionales y conformistas y sus comportamientos están predeterminados por los tabúes, costumbres, usos y tradiciones de la sociedad en la que nacieron y en la que se han criado.

Este modelo sugiere que si la renta y la riqueza de un individuo son pequeños, es debido a los factores culturales, a la adversidad ambiental o a la mala suerte – no a la falta de oportunidades propuestas por un estado organizado, no al esfuerzo consciente, a la opción del ocio frente al trabajo, a la opción de un tipo particular de trabajo, o a la falta de inversión en aprendizaje. Por lo tanto la justicia requiere que la abundancia sea debidamente gravada para compensar al desafortunado; sin embargo, cuando más alta sea la compensación por ser pobre (programas sociales y de compensación) los MIEM tomaran el ocio como opción, debido a que el MIEM al ser un maximizador establece que si la rentabilidad de compensación de los programas sociales es alta atraeríamos un grupo grande de gente pobre o desempleada.

MODELO PSICOLÓGICO DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

Este modelo es un nivel superior al del modelo sociológico, como MIEM las personas en este modelo son ingeniosas, cuidan, tienen deseos y controlan; el ejemplo más conocido de lo que llamamos modelo psicológico es la Pirámide de Maslow en la cual la aparición de una necesidad se basa fundamentalmente, en la satisfacción anterior de una necesidad prioritaria.

Pero el modelo de Maslow no es absoluto ya que existen comportamientos que lo contradicen, por ejemplo los astronautas, paracaidistas, pilotos de carreras eligen menor seguridad, a cambio de la riqueza, la fama y las emociones. Los poetas, artistas y los gurús viven una vida sin comodidades materiales a dedicar su tiempo a la contemplación y al arte, estas búsquedas, están más cercanas a la autorrealización que a las necesidades fisiológicas



MODELO POLÍTICO DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

Los individuos bajo el modelo político maximizan en términos de las preferencias de otros individuos antes que las propias, a diferencias de los MIEM, el individuo es un “agente perfecto” que intenta maximizar el interés público más que el suyo propio o su propio bienestar.

Es importante distinguir entre el altruismo (es decir la voluntad de sacrificar bienes propios, tiempo o bienestar en beneficios de otros) y el modelo político, los altruistas no se comportan según el modelo político, puesto que tiene sus propias preferencias, no pueden ser agentes perfectos.

Para clarificar, los altruistas tienen sus propias preferencias y llevará a cabo su propia elección, acerca de a quién quiere ayudar con su tiempo, mientras que el agente perfecto, se encuentran igualmente satisfechos trabajando para salvar ballenas, alimentar a los pobres o hacer computadoras al mandato de sus patrones.

CONCLUSIONES

A la luz de la experiencia podemos precisar que el modelo ingenioso, evaluador maximizador MIEM es el que domina sobre el resto de los modelos, es decir el modelo MIEM captura los aspectos más importantes de cada comportamiento e incorpora lo mejor de estos.

Del modelo económico, MIEM toma la idea de que la gente es ingeniosa, auto-interesada, maximizadora, pero rechaza el concepto que está interesada solo en el dinero o la riqueza. Del modelo psicológico, MIEM toma la idea de la elasticidad-renta de la demanda para ciertos bienes. Del modelo sociológico, MIEM adquiere la idea de que la sociedad impone “costes” a la gente por violar normas sociales, que afectan el comportamiento, asimismo asume que los individuos se alejan de tales normas si los beneficios de violar dichas normas son lo suficientemente grandes. Del modelo político, MIEM adquiere la idea de que la gente tiene la capacidad para el altruismo, las personas cuidan de otras personas y

toma sus intereses en cuenta mientras que maximiza su propio bienestar.

Tomar conocimiento de los MIEM nos debe servir de guía en la Toma de decisiones en circunstancias específicas, y es responsabilidad del analista profundizar más sobre la orientación de las personas y preferencias relevantes, por ejemplo la gente tiene una tasa de descuento positiva para el futuro frente a los bienes presentes, y que valoran el ocio, así como cosas intangibles como el honor, compañerismo y realización personal. Por lo tanto, combinar estas ideas con el conocimiento de una gama de oportunidades entre las cuales la gente está eligiendo en cualquier situación (es decir, las tasas a las cuales la gente intercambia o sustituye entre bienes o entre males) conduce a un poderoso modelo predictivo.

Por último, los individuos son ingeniosos, evaluadores y maximizadores (MIEM) que responden creativamente a las oportunidades que el entorno presenta y trabajan para relajar las restricciones que evitan que hagan lo que ellos desean hacer. Se preocupan no solamente del dinero, sino por casi todo; respeto, honor, poder, amor y el bienestar de otros. El desafío para nuestra sociedad y para todas las organizaciones, establecer las reglas del juego y de los procedimientos educativos que aprovechen y dirijan la energía creativa de MIEM de modo que aumente el uso eficaz de los recursos cada vez más escasos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. En mucha bibliografía MIEM se puede ubicar como REMM (Resourceful, Evaluative, Maximizing Model).

BIBLIOGRAFÍA

- Jensen M, Meckling W (1994) “The nature of man”.
- Sun Tzu, “El Arte de la Guerra”.
- Jensen, Michael (1986) “Agency Cost of free cash flow”.
- Meckling William (1976) “Values and Choise of the model of the individual inthe social sciences”. 📄