Nombre del alumno:

Yuseni Gómez Roblero

Nombre del profesor:

Lic. Bella Raquel López García

Licenciatura:

Trabajo Social y Gestión comunitaria

Materia:

Psicología organizacional

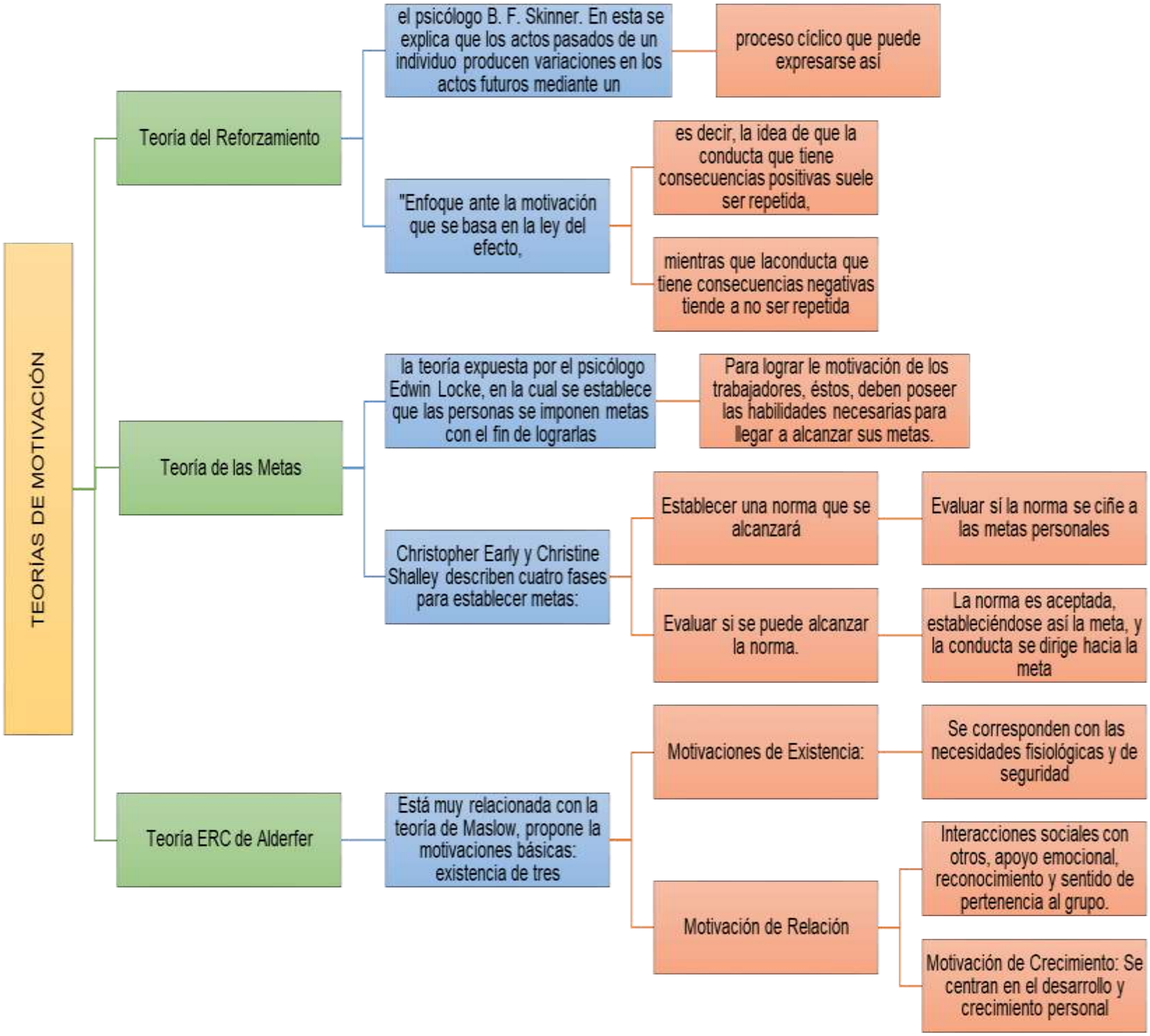
Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico

Frontera Comalapa, Chiapas a 29 de julio del 2020

TEORÍAS DE MOTIVACIÓN

- **Teoría de las Necesidades**
  - Se concentra en lo que requieren las personas para llevar vidas gratificantes, en particular con relación a su trabajo.
    - La jerarquía de las Necesidades de Maslow : Esta es la teoría de motivación por la cual las personas están motivadas para satisfacer distintos tipos
      - Autorrealización: , independencia, competencia, oportunidad.
      - Estima : Reconocimiento, responsabilidad, sentimiento decumplimiento, prestigio.
      - Sociales: Compañerismo, aceptación, pertenencia, trabajo en
      - Seguridad : Seguridad, estabilidad, evitar los daños físicos, evitar los riesgos.
      - Fisiológicas: Alimento, vestido, confort, instinto de conservación.
- **Teoría de los dos factores de la motivación**
  - Esta es la teoría desarrollada por Frederick Herzberg a finales de los años cincuenta, en la cual se dice que tanto la satisfacción como la insatisfacción laboral.
  - los factores higiénicos o de insatisfacción, y por el otro a los motivan tés o satis factores
    - Teoría de la Equidad
    - la porción que guarda los insumos laborales del individuo y las recompensas laborales. Según esta teoría las personas están motivadas cuando experimentan satisfacción
    - Las personas juzgan la equidad de sus recompensas comparándolas con las recompensas que otros reciben
- **Teoría de la expectativa**
  - David Nadler y Edward Lawler dieron cuatro hipótesis sobre la conducta
  - en las organizaciones, en las cuales se basa el enfoque de las expectativas
    - La conducta es determinada por una combinación de factores correspondientes a la persona y factores del ambiente
      - Las personas toman decisiones conscientes sobre su conducta en la organización
    - Las personas tienen diferentes necesidades, deseos y metas.
      - Las personas optan por una conducta cualquiera con base en sus expectativas que dicha conducta conducirá a un resultado deseado
  - el modelo de las perspectivas, el cual consta de tres componentes
    - Las expectativas del desempeño-resultado: Las personas poder para motivar, concreta, que varía de una persona a otra
      - Valencia: El resultado de una conducta tiene una valencia
        - Las expectativas del esfuerzo-desempeño: Las expectativas de las personas en cuanto al grado de dificultad que entraña el buen desempeño afectará las decisiones sobre su conducta
    - Al parecer es más ajustable a la vida real el supuesto de que las percepciones de valor varían de alguna manera entre un individuo y otro tanto


TEORÍAS DE MOTIVACIÓN
Teoría del Reforzamiento
el psicólogo B. F. Skinner. En esta se explica que los actos pasados de un individuo producen variaciones en los actos futuros mediante un
proceso cíclico que puede expresarse así
"Enfoque ante la motivación que se basa en la ley del efecto,
es decir, la idea de que la conducta que tiene consecuencias positivas suele ser repetida,
mientras que laconducta que tiene consecuencias negativas tiende a no ser repetida
Teoría de las Metas
la teoría expuesta por el psicólogo Edwin Locke, en la cual se establece que las personas se imponen metas con el fin de lograrlas
Para lograr le motivación de los trabajadores, éstos, deben poseer las habilidades necesarias para llegar a alcanzar sus metas.
Christopher Early y Christine Shalley describen cuatro fases para establecer metas:
Establecer una norma que se alcanzará
Evaluar sí la norma se ciñe a las metas personales
Evaluar si se puede alcanzar la norma.
La norma es aceptada, estableciéndose así la meta, y la conducta se dirige hacia la meta
Teoría ERC de Alderfer
Está muy relacionada con la teoría de Maslow, propone la motivaciones básicas: existencia de tres
Motivaciones de Existencia:
Se corresponden con las necesidades fisiológicas y de seguridad
Motivación de Relación
Interacciones sociales con otros, apoyo emocional, reconocimiento y sentido de pertenencia al grupo.
Motivación de Crecimiento: Se centran en el desarrollo y crecimiento personal