



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL.

ESTEFY DARANY CASTRO.

BENJAMÍN VERA ARAGÓN.

TUXTLA GUTIERRÉZ, CHIAPAS.

10/10/2020



¿QUÉ ES LA MOTIVACIÓN?



La motivación es la acción y efecto de motivar. Es el motivo o la razón que provoca la realización o la omisión de una acción. Se trata de un componente psicológico que orienta, mantiene y determina la conducta de una persona.

En ocasiones se suelen establecer distintos tipos de motivación en función de la fuente u origen del estímulo. En la motivación de logro, en la que el mecanismo que promueve a la acción es conseguir un determinado objetivo. La motivación de afiliación supone la búsqueda de seguridad y pertenencia a un grupo. La motivación de competencia no sólo pretende alcanzar un objetivo establecido, sino que busca realizarlo de la mejor forma posible. En Psicología se suelen distinguir entre dos tipos de motivación en función de dónde proceda el estímulo: motivación intrínseca y motivación extrínseca.



Motivación intrínseca

En la motivación intrínseca la persona comienza o realiza una actividad por incentivos internos, por el propio placer de realizarla. La satisfacción de realizar algo o que conseguirlo no está determinada por factores externos.

Motivación extrínseca

En la motivación extrínseca, el estímulo o incentivo que mueve a una persona a realizar una actividad viene dado de fuera, es un incentivo externo y no proviene de la propia tarea. Funciona a modo de refuerzo.

Motivación personal

En Psicología, existen diversas teorías que establecen y clasifican los elementos que mueven a una persona a realizar algo o dejar de hacerlo. En muchos casos la motivación de una persona viene determinada por necesidades, tal y como se establece en la llamada 'pirámide de Maslow'.

Motivación laboral

La motivación laboral es aquella que está relacionada con el ámbito de trabajo. Algunos ejemplos pueden ser la remuneración económica, los días de vacaciones, el status social y la propia realización y desempeño de la tarea. Es importante en este caso para la persona encontrar factores intrínsecos en el desarrollo de las tareas de un puesto de trabajo.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

La Pirámide de Maslow forma parte de una teoría psicológica acerca de la motivación y las necesidades del ser humano, a todo aquello que nos lleva a actuar tal y como lo hacemos. Nuestras acciones nacen de la motivación dirigida hacia el objetivo de cubrir ciertas necesidades, las cuales pueden ser ordenadas según la importancia que tienen para nuestro bienestar.

En la pirámide de Maslow proponía una teoría según la cual existe una jerarquía de las necesidades humanas, y defendió que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados.

Habla también acerca de las necesidades instintivas y hace una distinción entre necesidades deficitarias como; (fisiológicas, de seguridad, de afiliación, de reconocimiento) y de desarrollo del ser. La diferencia existente entre una y otra se debe a que las (deficitarias) se refieren a una carencia, mientras que las de (desarrollo del ser) hacen referencia al que hacer del individuo. Satisfacer las necesidades deficitarias es importante para evitar consecuencias o sentimientos displacenteros.

Las necesidades del (desarrollo del ser) son importantes para el crecimiento personal, y no tienen que ver con el déficit o bien, la carencia de algo, sino con el deseo de crecer como persona.

La pirámide de Maslow nos indica que tiene 5 niveles de necesidades, los cuales se enumeran de la siguiente manera;

1.- Necesidades fisiológicas

Incluyen las necesidades vitales para la supervivencia. Dentro de este grupo, encontramos necesidades como: necesidad de respirar, de beber agua, de dormir, de comer, de sexo, de refugio.

Así pues, en este estrato de necesidades se encuentran aquellas que hacen posibles los procesos biológicos más fundamentales que hacen que la existencia del cuerpo sea viable. Proporcionan cobertura a las funciones fisiológicas que mantienen el equilibrio en nuestros tejidos, células, órganos y, especialmente, nuestro sistema nervioso.

2.- Necesidades de seguridad

En esta parte de la pirámide de Maslow se incluyen las necesidades de seguridad son necesarias para vivir, pero están a un nivel diferente que las necesidades fisiológicas. Es decir, hasta que las primeras no se satisfacen, no surge un segundo eslabón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, al orden, la estabilidad y la protección.

3.-Necesidades de afiliación

Estas necesidades como menos básicas, y tienen sentido cuando las necesidades anteriores están satisfechas.

Esta necesidad es expresada cuando las personas buscan superar los sentimientos de soledad y sentir que hay vínculos afectivos entre ellas y ciertas personas, o sea, cuando se intenta trascender el ámbito individual y establecer vínculos con el entorno social.

4.- Necesidades de reconocimiento

Estas necesidades tienen que ver con el modo en el que nos valoramos nosotros y nos valoran los demás, el resto de la sociedad.

El reconocimiento hacia la propia persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer ciertas necesidades, la persona se siente segura de sí misma y piensa que es valiosa dentro de la sociedad. Por su contrario, cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor.

Existen dos necesidades de reconocimiento; una inferior, que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como autoconfianza, competencia, logro, independencia y libertad.

5.- Necesidades de autorrealización

En el nivel más alto se encuentran las necesidades de autorrealización y el desarrollo de las necesidades internas, el desarrollo espiritual, moral, la búsqueda de una misión en la vida, la ayuda desinteresada hacia los demás, etc.