



Universidad Del Sureste

Licenciatura en Medicina Veterinaria y
Zootecnia

4^{to} Cuatrimestre

Lic. Estefy Darany Castro Pereyra
Comportamiento Organizacional

Carlos Ernesto Beltrán López

M.V.Z.

Pirámide de necesidades de Maslow.

La teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades, esto quiere decir que se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

Las necesidades son las siguientes:

1. Las necesidades fisiológicas son las de alimentación, habitación y protección contra el dolor o el sufrimiento.
2. Las necesidades de seguridad son las de estar libre de peligros y estar protegido contra amenazas del entorno externo.
3. Las necesidades sociales son las de amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto.
4. Las necesidades de estima son las relacionadas con la forma en que una persona se percibe y evalúa, como la autoestima, el amor propio y la confianza en uno mismo.
5. Las necesidades de autorrealización son las más elevadas del ser humano y lo llevan a realizarse mediante el desarrollo de sus aptitudes y capacidades.

De estas necesidades se desprenden los siguientes argumentos:

- Las necesidades que no han sido satisfechas influyen en el comportamiento y lo dirigen hacia metas u objetivos individuales.
- Cada persona nace con cierto bagaje de necesidades fisiológicas, las cuales son innatas o hereditarias.
- A partir de cierta edad, cada persona emprende un largo camino de aprendizaje de nuevas pautas de necesidades. Surgen las necesidades de seguridad, que implican protegerse del peligro, las amenazas y las carencias.
- A medida que la persona va controlando sus necesidades primarias por medio del aprendizaje, surgen gradualmente las necesidades secundarias.
- El comportamiento del individuo está sujeto a la influencia de un gran número de necesidades concomitantes que se incorporan a la jerarquía.
- No obstante, mientras una necesidad de orden inferior no esté satisfecha, se volverá imperativa y dominará el comportamiento hasta quedar parcial o totalmente satisfecha.
- Las necesidades básicas (hambre, sed, sueño) se rigen por un proceso de motivación más rápido, mientras que las más elevadas requieren de un ciclo mucho más largo.
- La teoría de Maslow parte de la premisa de que las personas tienen la necesidad de crecer y desarrollarse, pero este supuesto no es válido para todos los individuos.

Ejemplos:

- Basándonos en la necesidad 1, el hecho de tener algo para comer todos los días es lo que nos motiva a salir a trabajar para poder tener dinero con que comprar nuestros alimentos.
- La necesidad de tener amigos o pareja nos motiva a socializar con personas de nuestro entorno.
- El hecho de querer alcanzar un mejor salario (en el trabajo) o calificación (en la escuela) nos motiva a realizar mejor nuestro trabajo y/o actividad.

MOTIVACIÓN

CONCEPTO

La motivación es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación.



La motivación es resultado de la interacción del individuo con la situación. De manera que al analizar el concepto de motivación, se tiene que tener en cuenta que su nivel varía, tanto entre individuos como dentro de los mismos individuos en momentos diferentes..

Una enorme variedad de factores motiva a los seres humanos. A una persona le puede gustar su trabajo porque satisface sus necesidades sociales y de seguridad. No obstante, las necesidades humanas siempre están cambiando. Lo que motiva a una persona hoy podría no estimularla mañana.



La mayoría de las teorías dicen que el proceso de motivación está dirigido a las metas o a las necesidades. Las metas son los resultados que busca la persona y actúan como fuerzas vitales que la atraen.

Las necesidades son carencias o deficiencias que la persona experimenta en un periodo determinado.

Las necesidades pueden ser fisiológicas (alimento), psicológicas (autoestima) o incluso sociológicas (interacción social)

