



Nombre de alumno: Víctor Maldonado García

**Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe
Arriaga**

**Nombre del trabajo: ensayo “las personas en
las organizaciones y teorías de la motivación”.**

Materia: comportamiento organizacional

Grado: quinto cuatrimestre

Grupo: c

Frontera Comalapa chipas a 11/03/2021

Introducción

Hoy en día las organizaciones son un factor que apuntan hacia ciertas actitudes y aptitudes en las personas en donde estas aptitudes pueden ser una capacidad para poder relacionarse con una buena predisposición, una actitud positiva. La motivación en general es lo que hace que un individuo pueda actuar y comportarse de la mejor manera, e donde se conoce que la motivación es un término genérico que se aplica a una amplia serie de impulsos, deseos, necesidades, anhelos, y fuerzas, se puede mencionar que dentro de una organización todo el conjunto de personas hacen lo posible para tener un ambiente favorable para lograr los objetivos planteados como los administradores motivan a sus subordinados para que se pueda impulsar y satisfacer los deseos que se tiene a lograr. Dentro de las organizaciones el objetivo primordial de la motivación es poder desarrollar las potencialidades de cada individuo ya que este aspecto es primordial para el éxito de las empresas. Si se les suele brindar una motivación suele incentivar a tener un mayor crecimiento profesional y además personal dentro de la organización y de cierta manera poder ser más eficiente y ser un líder dentro de su área de trabajo. De tal manera podemos decir que la motivación es un factor muy importante en el desarrollo y en el progreso de una empresa, puede convertirse en una herramienta beneficiosa y favorable, logrando a través de ella incrementar o mantener el rendimiento de sus empleados.

Motivación

La motivación es utilizado en diversos contextos y con distintos sentidos, hay variaciones con énfasis que buscan definirla esta palabra proviene de la palabra motivus que hace referencia a movimiento y el sufijo-cion hace referencia a acción, efecto. En si podemos definir a la apalabra “motivación” como el componente psicológico que orienta, mantiene y determina la conducta de una persona hacia metas o fines determinados, promueve a las personas a dar ese impulso para poder realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación, en si la motivación es la que nos da energía y dirección a la conducta además está asociada a la voluntad y al interés, cabe señalar que la motivación implica la existencia de algunas necesidades ya sea absoluta, relativa, de placer o de lujo. Cuando se tiene previsto o fijado alcanzar alguna meta es cuando se activa y empieza a hacer cosas para conseguir dicha meta donde se evalúa si va por un buen camino o no realizando una retroalimentación del rendimiento. La motivación dentro de una organización (empresa) donde se propicia un ambiente de trabajo positivo, promoviendo la creatividad, las iniciativas, permitir en las decisiones, todas estas características anteriores se llevan a cabo dentro de una empresa siendo factor de la motivación con el objetivo de que los empleados puedan ofrecer un máximo rendimiento y de esa manera conseguir los objetivos fijados por dicha organización.

Proceso de motivación:

Consiste en un proceso motivacional, cuando una persona está pasando por un buen momento o también por un mal momento es cuando se inicia con el proceso de motivación (estímulo, necesidad, estado de tensión, comportamiento o acción, satisfacción, homeostasis), por ejemplo: cuando una persona que trabaja en una empresa quiere obtener un puesto más elevado que el que tiene de inmediato empieza su proceso de motivación donde lo primero que tiene que hacer es ser subjetivo, cumplir con todas las actividades asignadas, hacer que las demás personas reconozcan su trabajo llevado acabo y seguir contribuyendo a mejorar, pasando por un estado de tensión, comportamiento, satisfacción, homeostasis. Un ejemplo de proceso de motivación cuando se está pasando un mal momento seria: se activa el proceso cuando una persona está recibiendo críticas negativas hacia su persona y la meta de dicha persona es demostrar que lo que están diciendo de ella es falso o si es cierto, conceder a demostrar que puede cambiar todos esos aspectos negativos, por ello cuando surge una necesidad a la persona se vuelve más susceptible, la persona en su proceso escoge un curso de acción para satisfacer la

necesidad. Si la persona concreta la meta habrá tenido éxito pero si fracasa en este sentido muchas personas lo toman como una acción para volver a empezar volver a motivarse, pero otras personas lo toman como una frustración en donde tienden a pasar por malos momentos con los cuales les va dejando consecuencias a su persona en algunos casos son graves, la persona que concrete su meta planteada puede iniciar un nuevo proceso.

Teorías de la motivación (pirámide de Maslow)

Maslow da a conocer su teoría de acuerdo a la motivación mediante una pirámide llamada "pirámide de Maslow" esta pirámide se plantea una teoría psicológica sobre la motivación humana que está basado en hechos (conocidos, clínicos, experimentales y de observación), en la cual formula una jerarquización de las necesidades del ser humano para su supervivencia y crecimiento. En esta teoría nos plantea cinco categorías de necesidades humanas, las cuales a medida que se ven medianamente satisfechas, abren paso a otras de diversas naturalezas, buscando dar respuestas al motivo de las conductas humanas más allá de lo netamente camal y fisiológico los cuales son los siguientes:

Necesidades fisiológicas: este tipo de necesidad hace referencia a aquellas que están relacionadas con el mantenimiento homeostático del cuerpo humano para su desarrollo y funcionamiento, es decir con la constancia en el equilibrio o estabilidad de los diferentes factores que mantienen un estado normal del cuerpo como por ejemplo (comer, beber, dormir, tener sexo como parte fundamental para la trascendencia en el tiempo, respirar, protegerse.)

Necesidades de seguridad: este tiene que ver con la creación y el mantenimiento de un respaldo de seguridad y orden del ser humano ante una amenaza externa de los fenómenos sociales como (de propiedad privada, de salud, de empleo, de recursos).

Necesidades sociales: esta necesidad hace referencia a ese impulso que tenemos los seres humanos por tener compañía, ya sea de amistad o de intimidad sexual, tener la necesidad de relacionarse con las demás personas ya que esto también ayuda a mejorar nuestra vida como personas.

Necesidades de estima: se trata de la necesidad del deseo de obtener amor aprecio, el deseo de ser aceptado, no solo por uno mismo si no de la sociedad de otras personas, formar parte de un grupo social como las amistades, la familia y no estar o superar los sentimientos como el de la soledad.

Necesidades de autorrealización: esta necesidad hace referencia que está sujeta al propio individuo donde se pretende dejar huella es decir, donde se puedan alcanzar sueños, todo dependiendo de uno mismo de nuestras experiencias de vida, de nuestro poder adquisitivo, poder proyectar una imagen de respeto e incluso de autoridad ante los demás, cambiar como persona, talvez con el fin de ser amados o estimados por otras personas.

Teorías de la motivación (teoría de los dos factores de Herzberg)

Herzberg establece que los factores que generan insatisfacción en los trabajadores son de naturaleza totalmente diferentes de los factores que producen la satisfacción, en esta teoría también se comparte que el hombre tiene un doble sistema de necesidad que son (la necesidad de evitar sentir dolor, y la necesidad de crecer emocional e intelectualmente, podemos definir los dos factores de la siguiente manera:

Factores higiénicos: se localizan en el ambiente que rodea a las personas y abarca las condiciones que desempeña en su trabajo, los principales factores higiénicos son: el salario, beneficios sociales, tipo de dirección o supervisión de los superiores, condiciones físicas, políticas

Factores motivacionales: se relacionan con el contenido del cargo y la naturaleza de las tareas que ejecuta el individuo, se hayan bajo el control del individuo, involucran los sentimientos de crecimiento individual, el reconocimiento profesional y las necesidades de autorrealización. Estos factores contribuyen al aumento de la satisfacción de las personas, mientras que apenas tiene un efecto sobre la insatisfacción, pero cuando precarios acaban con esa satisfacción.

Teoría de la motivación (teoría de las necesidades de McClelland)

En esta teoría McClelland menciona que los grandes realizadores se diferencian de otros por su deseo de realizar mejor las cosas, buscan situaciones, en las que tengan la responsabilidad personal de brindar soluciones a los problemas, situaciones en las que pueden recibir una retroalimentación rápida acerca de su desempeño a fin de saber si están mejorando o no. De acuerdo a la teoría de McClelland se dan a conocer tres necesidades que son las siguientes:

Necesidad de realización: se caracteriza por tener la necesidad de sobresalir de tener éxito, conlleva a los individuos a que se propongan a alcanzar metas elevadas, es la necesidad de desarrollar actividades, tiene el deseo de la excelencia, apuestan por el

trabajo, aceptan responsabilidades, las personas que contiene este tipo de necesidad están perfiladas de ver hacia el futuro dejando atrás todos los aspectos en los cuales tal vez no lograron realizar pero que no lo toman en cuenta, es como una ambición que se tiene y que se disponen a realizar actos con tal de alcanzar la meta propuesta con tal de superarse y dejara atrás aquella persona que tal vez ya no quieren ser.

Necesidad de poder: es la necesidad de influir y controlar a otras personas y obtener reconocimiento por parte de ellas. Las personas que son motivadas por esta necesidad les gustan que se les considere como personas importantes y que además desean adquirir un prestigio y estatus de alto nivel, luchan por que predominen sus ideas y suelen tener una mentalidad política.

Necesidad de afiliación: es el deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, formar parte de un grupo, les gusta ser populares, además no se sienten como al realizar trabajos individuales si no que prefieren tener un grupo de trabajo, también les gusta estar ayudando a otras personas. En si son personas que prefieren ser sociales.

Teorías de la motivación (teoría de la equidad).

Hace referencia a que las personas están motivadas cuando experimentan satisfacción con lo que reciben de acuerdo con el esfuerzo realizado. Las personas que juzgan la equidad de sus recompensas las comparan con las recompensas que otros reciben. Los empleados hacen comparaciones sobre sus aportaciones individuales al trabajo y los beneficios que obtienen en relación a los demás. Los empleados pueden comparar su rendimiento a través de estos cuatro factores:

Propia interna: las experiencias en una situación o posición fuera de su organización.

Propia externa: las experiencias de un empleado en una situación o posición fuera de su organización.

Otro interna: es la comparación de otro individuo dentro de la misma organización.

Otro externa: es la realización con otro individuo fuera de su organización.

Teorías de la definición de objetos

Se define como los objetivos o metas que las personas persiguen con la realización de la tarea los que determinaran el nivel de esfuerzo que emplearan en su ejecución donde los objetivos son los que determinan la dirección del comportamiento del sujeto y contribuyen

a la función energizante del esfuerzo. Los cambios así los valores de los incentivos pueden solo afectar a su comportamiento en la medida en que vayan asociados a los cambios de los objetivos. Así que podemos lograr las metas pero siempre siendo subjetivos ya que la mejor meta que podemos tomar es aquella que presente un desafío pero que sea posible de lograr.

Esta teoría amerita que las intenciones trabajar para conseguir un determinado objetivo es la primera fuerza motivadora del esfuerzo laboral y que además determina el esfuerzo desarrollado para la realización de tareas.

Según esta teoría tiene cuatro métodos para motivar a las personas y se define como:

- El dinero: se dice que no es el principal motivador si no que debe de actuar junto con los demás aspectos para que pueda ser aún más favorable.
- Definición de objetos: dar a conocer cuáles son las metas o la meta más compleja para alcanzar.
- Participación en la toma de decisiones y en la definición de objetos.
- Rediseño de los puestos y las tareas de modo que presenten un desafío mayor y atribuyan más responsabilidad a las personas.

Conclusión

El éxito de un ser humano y de una organización está más que basados en la motivación, si bien se puede apreciar que para alcanzar dichas metas, objetivos planteados, debemos de llevar a cabo un proceso que conforme a ese proceso vamos a definir, lo que en verdad deseamos y como lo deseamos, ya que todos los seres humanos no proponemos metas y las debemos de lograr con éxito. Es muy necesario tener motivación tanto como psicológicamente como laboralmente porque como sabemos eso nos da la seguridad y la determinación en lo que queremos hacer tanto en ámbito familiar, laboral y académicamente. Para alcanzar nuestros objetivos también debemos tomar nuestras decisiones con rapidez para tomarlas en tiempo y forma, pero nunca hacerlas por impulso porque de cierta forma porque si no tomamos adecuadamente nuestras acciones eso nos llevaría al fracaso. Así que tomar estrategias y tomar una decisión adecuada, de esa manera también podemos conocer nuestras fortalezas, debilidades, oportunidades. Y esto nos ayudara a determinar lo que podemos hacer, corregir nuestros errores, todos necesitamos de una motivación de un estímulo. En el ámbito laboral para que el trabajo se pueda desempeñar mejor y dar lo mejor y la empresa pueda alcanzar sus metas.

Bibliografía

https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2013-10-18/que-es-la-motivacion-y-que-podemos-hacer-para-aumentarla-todos-los-dias_42710/

<https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-piramide-de-maslow>

<https://www.uv.es/=cholz/asignaturas/motivacion/Proceso%20motivacional.pdf>

<https://www.gestiopolis.com/teoria-de-los-dos-factores-de-herzberg/>

<https://lamenteesmaravillosa.com/la-teoria-de-las-necesidades-de-mccllelland/>

<https://www.aiteco.com/teoria-de-la-equidad/>

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/dcs-upn/20121130050354/construccion.pdf>