



Materia: Comportamiento organizacional
Alumno: Luis Fernando Domínguez Catedrático: Sandra Daniela Guillen

TEORIA A LA QUIDAD

Se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas

Fue desarrollada por Adams, y es la primera que se refirió al proceso de motivación (esfuerzo, experiencia, educación y competencias).

TEORIA DE MCCLELLAND

Sostiene que la dinámica del comportamiento humano parte de tres motivos o necesidades básicas

- 1-.La necesidad de realización: **La necesidad de afiliación**
- 2-.La necesidad de poder: **impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas**
- 3-.La necesidad de afiliación: relación hacia las interpersonales cercanas y amigables

TEORIA DE LOS DOS FACTORES

la motivación de las personas para el trabajo depende de dos factores íntimamente relacionados

Los factores higiénicos: son las condiciones de trabajo que rodean a la persona

Los factores motivacionales: se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él.

CONCEPTO DE MOTIVACION

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

PROCESO DE MOTIVACION

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, alcanzarlas reduce las necesidades humana.

- 1. Las necesidades y las carencias provocan tensión e incomodidad en la persona
- 2. La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad
- 3. Si la persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito
- 4. Esa evaluación del desempeño determina algún tipo de recompensa

PIRAMIDE DE NECESIDADES DE MASLOW

Las necesidades se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano

- 1-.Las necesidades que no han sido satisfechas influyen en el comportamiento y lo dirigen hacia metas u objetivos individuales
- 2-. Cada persona nace con cierto bagaje de necesidades fisiológicas, las cuales son innatas o hereditarias
- 3-.A partir de cierta edad, cada persona emprende un largo camino de aprendizaje de nuevas pautas de necesidades (surgen las necesidades de seguridad).