



**NOMBRE DE ALUMNOS:** Sheyli Velazquez Rodriguez.

**NOMBRE DEL PROFESOR:** Bella Raquel Lopez Garcia

**NOMBRE DEL TRABAJO:** Cuadro comparativo (Teorías de la motivación)

**MATERIA:** Psicología organizacional

**GRADO:** 6to Cuatrimestre **GRUPO:** A

## TEORIAS DE LA MOTIVACION

<b>NOMBRE DE LA TEORIA</b>	<b>REPRESENTANTES</b>	<b>CONTENIDO/PREMIAS</b>	<b>SIMILITUDES CON OTRAS TEORIAS</b>	<b>ASPECTOS POSITIVOS</b>	<b>ASPECTOS NEGATIVOS</b>
LA TEORÍA DE LAS NECESIDADES	MURRAY, MC CLELLAND, MASLOW, ALDERFER	Representa una fuerza en el cerebro que organiza la percepción entendimiento y conducta de tal forma que cambia una situación insatisfactoria y aumenta la satisfacción.	Nuestras personalidades son un reflejo de comportamientos controlados por las necesidades, funcionan principalmente a nivel inconsciente, pero juegan un papel importante en nuestra personalidad.	Nuestras necesidades nos impulsan a tomar ciertos cursos de acción para satisfacerlas.	.Algunas necesidades son fáciles de medir, pero otras son más abstractas.
TEORÍAS DE LAS VALENCIAS Y EXPECTATIVAS	Georgopoulos, Mahoney, Jones, Vroom	La motivación es producto de la valencia o el valor que el individuo pone en los posibles resultados de sus acciones y la expectativa de que sus metas se cumplan.	La motivación va incorporando nuevas variables con el fin de explicar de modo más adecuado la influencia de los distintos determinantes cognitivos motivacionales sobre el comportamiento.	Sugiere que una persona tiende a actuar de una manera concreta según la creencia de que, tras realizar una acción, llegará la recompensa.	Intenta predecir las elecciones entre tareas o entre niveles de esfuerzo dentro de una tarea.
TEORÍA DEL ESTABLECIMIENTO DE METAS	Locke	Reconoce un papel motivacional central en las intenciones de los sujetos a la hora de realizar una tarea.	La motivación del comportamiento en el contexto organizacional, las intenciones de trabajar para conseguir un determinado objetivo.	Incrementa la calidad y la cantidad del rendimiento.	Los efectos de las recompensas parecen estar mediados por cambios en los propios objetivos

TEORÍA DE LA EQUIDAD	Festinger	La motivación es esencialmente un proceso de comparación social en el que se tiene en cuenta el esfuerzo y los resultados o recompensas recibidos por él y se compara con los resultados y los esfuerzos realizados por otros.	Comparación social y en la fuerza motivadora de la disonancia cognitiva.	Hace notar que los individuos en situaciones de trabajo distinguen entre contribuciones que ellos aportan y compensaciones obtenidas a cambio y establecen una razón entre los inputs o contribuciones y las compensaciones recibidas.	La persona se resistirá más a alterar las cogniciones sobre sus propias contribuciones o resultados que a alterar las de los otros que le sirven de referente.
----------------------	-----------	--	--	--	--

