

**Nombre de alumno: Luis Robles Espinosa**

**Nombre del profesor: Gerardo Garduño**

**Nombre del trabajo: Super nota**

**Materia: Comportamiento organizacional**

**Grado: 2do**

**Grupo: "A"**

Las necesidades humanas siempre están cambiando, lo que motiva a una persona hoy podría no estimularla mañana.

Cuando surge una necesidad la persona se vuelve más susceptible a los esfuerzos que hacen los líderes o los gerentes por motivarla.

Las metas son los resultados que busca la persona y Las necesidades son carencias o deficiencias que la persona experimenta en un periodo determinado.



## PROCESO DE MOTIVACIÓN

La mayoría de las teorías dicen que el proceso de motivación está dirigido a las metas o a las necesidades

1.- Las necesidades y las carencias provocan tensión e incomodidad en la persona, lo que desencadena un proceso que busca reducir o eliminar esa tensión.



2.- La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad o carencia y surge el comportamiento enfocado en esa meta.



3.- Si la persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito.

4.- Esa evaluación del desempeño determina algún tipo de recompensa o sanción para la persona.

5.- Se desencadena un nuevo proceso de motivación y se inicia otro ciclo.

