

**Nombre de alumno: Juan José
García Pasquett**

**Nombre del profesor: Gerardo
Garduño**

Nombre del trabajo: súper nota

**Nombre de la materia:
Comportamiento organizacional**

Grado: 4°

**Grupo: Medicina veterinaria y
Zootecnia**

PROCESO DE MOTIVACIÓN

¿Que es un 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 humanas.

Las metas:

- ✓ Pueden ser positivas (elogios, reconocimiento, interés personal, aumento de sueldo)
- ✓ Pueden ser negativas (Críticas, advertencia, desinterés personal)

Las necesidades son:

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).



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

El proceso de motivación se explica:

- ✓ Las necesidades y las carencias provocan tensión e incomodidad
- ✓ La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad o carencia
- ✓ La persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito
- ✓ Evaluación del desempeño representa recompensa
- ✓ Se desencadena un nuevo proceso de motivación

Las personas enfrentan la frustración y el estrés de maneras distintas. Los mecanismos de reacción difieren de una persona a otra en función de factores ambientales, situacionales y personales

