

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del alumno: Leonardo Daniel
Morales Jonapa

Nombre del profesor: Gerardo Garduño
Ortega

Materia: Comportamiento Organizacional

Fecha: 10/10/21

Lic. médico veterinario zootecnista

Cuarto cuatrimestre

TEORIAS DE LA MOTIVACION

La teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades.

Abraham Maslow identificó las siguientes necesidades.

LAS NECESIDADES FISIOLÓGICAS

Son las de alimentación, habitación y protección contra el dolor o el sufrimiento.

LAS NECESIDADES DE ESTIMA

Son las relacionadas con la forma en que una persona se percibe y evalúa, como la autoestima, el amor propio y la confianza en uno mismo.

LAS NECESIDADES DE SEGURIDAD

Son las de estar libre de peligros y estar protegido contra amenazas del entorno externo.

LAS NECESIDADES SOCIALES

Son las de amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto.

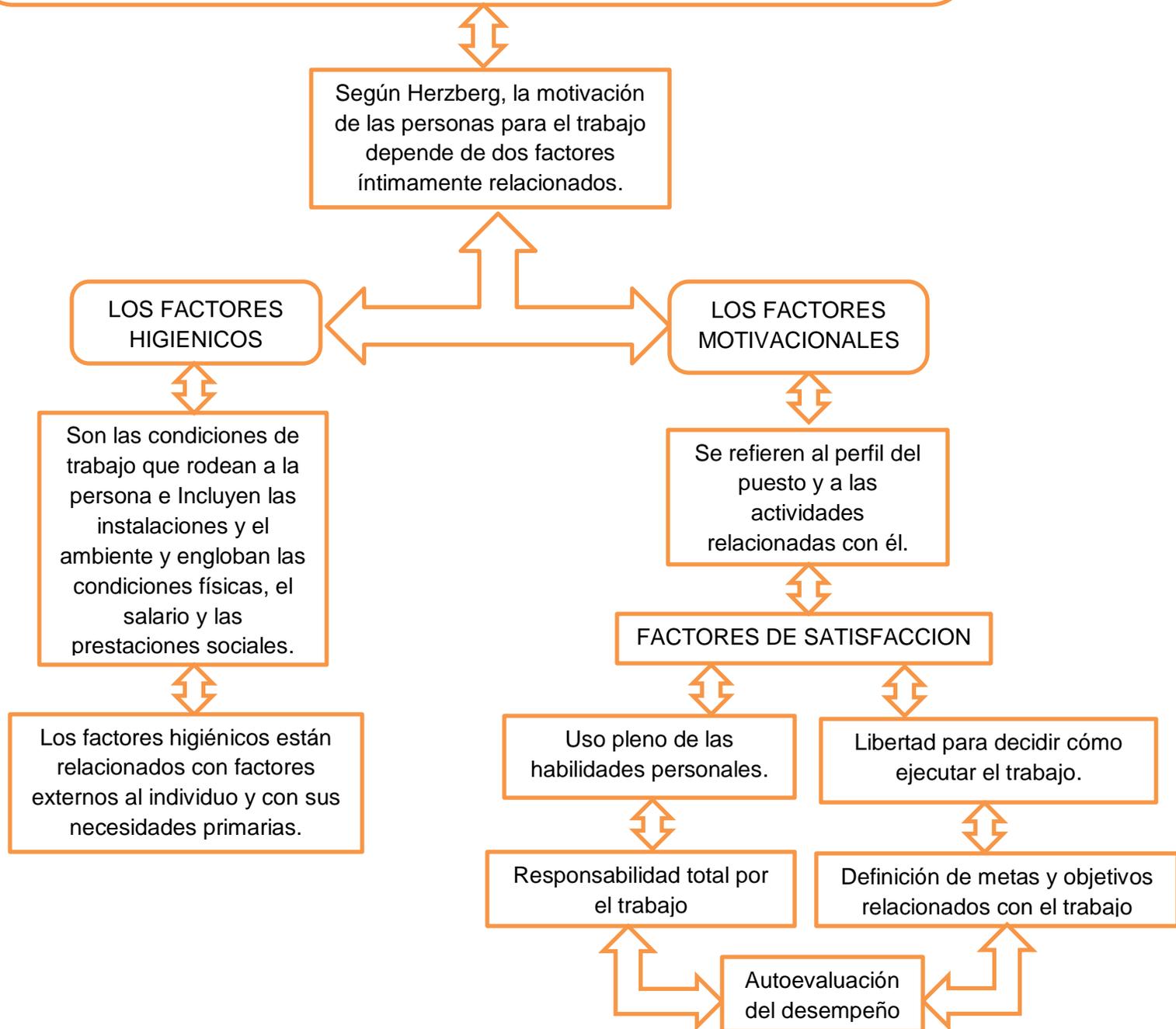
LAS NECESIDADES DE AUTORREALIZACION

Son las más elevadas del ser humano y lo llevan a realizarse mediante el desarrollo de sus aptitudes y capacidades.

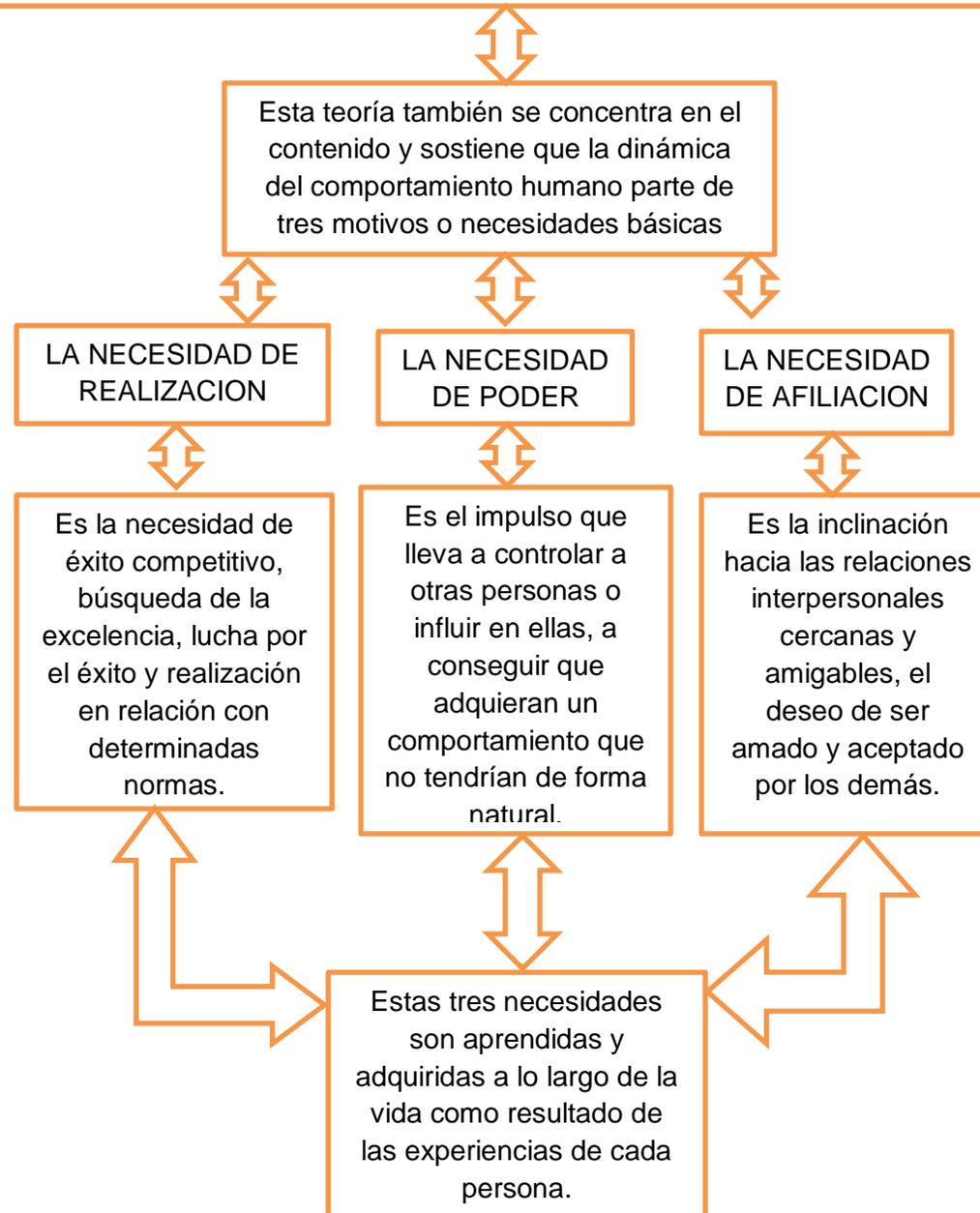
La teoría de Maslow se basa en los siguientes argumentos



TEORIAS DE LA MOTIVACION (TEORIA DE LOS 2 FACTORES DE HERZBERG)



TEORIAS DE LA MOTIVACION (TEORIA DE LAS NECESIDADES DE McCLELLAND)



TEORIA DE LA EQUIDAD

Fue desarrollada por Adams, y es la primera que se refirió al proceso de motivación; se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros.

Ante una situación de inequidad, la persona tiene seis opciones.

MODIFICAR
LAS
ENTRADAS

Con un menor
esfuerzo en el
trabajo.

DISTORSION DE
LA IMAGEN DE
OTROS

La persona percibe que el
trabajo de otros no es una
buena referencia para hacer
comparaciones.

MODIFICAR
LOS
RESULTADOS

Se mantiene la
cantidad de
producción, pero
se reduce la
calidad del trabajo.

BUSCAR OTRO
PUNTO DE
REFERENCIA

Se hacen
comparaciones con
personas que ganan
más o menos.

DISTORSION
DE LA PROPIA
IMAGEN

La persona percibe
que trabaja más o
menos que otras.

ABANDONAR
LA SITUACION

Se deja el
empleo o la
organización.

TEORIAS DE LA DEFINICION DE OBJETIVOS

La teoría de la definición de los objetivos analiza el efecto que la especificación de objetivos, los desafíos y la realimentación producen en el desempeño de las personas.

Según la teoría de la determinación de objetivos, existen cuatro métodos básicos para motivar a las personas.

EL DINERO

DEFINICION DE
OBJETIVOS

PARTICIPACION
EN LA TOMA DE
DECISIONES Y EN
LA DEFINICION
DE OBJETIVOS

REDISEÑO DE
LOS PUESTOS
Y LA TAREAS

CONCLUSION: Mi conclusión de este trabajo es de que toda esta información es importante, porque nos habla de teorías de motivación, en donde algunas hablan de objetivos, equidad, necesidades, etc. Para ver el comportamiento o actitudes de las personas ante a estas teorías.

BIBLIOGRAFIA:

Idalberto Chiavenato (2009) Comportamiento organizacional .La dinámica del éxito en las organizaciones. México: McGraw Hill.

☞ Lourdes Munch et al. . (2010). Organización, diseño de estructuras organizacionales de alto rendimiento. México: Trillas.

☞ Stephen P. Robbins,(2002) Comportamiento Organizacional, São Paulo: Prentice Hall.