



*Nombre del Alumno: Victor David Dominguez Moreno*

*Nombre del tema: Cuadro Sinóptico*

*Parcial: 2*

*Nombre de la Materia: Ecología Y Producción Sustentable*

*Nombre del profesor: Ana Gabriela Villafuerte*

*Nombre de la Licenciatura: MVZ*

*Cuatrimestre: 4°*

# TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

## Pirámide de necesidades de Maslow

La

Teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades, es decir, las necesidades se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

Abraham Maslow identificó las siguientes necesidades: N. Fisiológicas, N. de seguridad, N. sociales, N. de estima, N. de autorrealización.

El comportamiento del individuo está sujeto a la influencia de un gran número de necesidades concomitantes que se incorporan a la jerarquía.

## T. de los dos factores de Herzberg

Según

Herzberg, la motivación de las personas para el trabajo depende de dos factores íntimamente relacionados: Los F. higiénicos son las condiciones de trabajo que rodean a la persona, Los F. motivacionales se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él, entre otros.

Herzberg llegó a la conclusión de que los factores responsables de la satisfacción profesional son distintos de los que causan la insatisfacción y están totalmente desligados de ellos.

## T. de las necesidades adquiridas de McClelland

Esto

Sostiene que la dinámica del comportamiento humano parte de tres motivos o necesidades básicas: La necesidad de realización, La necesidad de poder, La necesidad de afiliación. Estas tres necesidades son aprendidas y adquiridas a lo largo de la vida como resultado de las experiencias de cada persona.

Las investigaciones sobre motivación han llegado a las siguientes conclusiones: Elevada necesidad de realización, Gran necesidad de poder, No aprender a satisfacer sus necesidades de realización.

## T. 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. Se observan tres estados posibles: equidad, inequidad negativa e inequidad positiva.

Se pueden utilizar cuatro referencias para la comparación: Propia interna, Propia externa, Otro interna, Otro externa. Demuestran que las recompensas, tanto las relativas como las absolutas, afectan profundamente la motivación de las personas.

## T. de la definición de objetivos

Según

Edwin Locke, la principal fuente de motivación es la intención de luchar por alcanzar un objetivo. Éste indica a la persona qué debe hacer y cuánto esfuerzo tendrá que invertir para lograrlo, a definición de los objetivos se fundamenta en los siguientes supuestos: objetivos bien definidos y más difíciles de alcanzar, cuánto más difícil sea el objetivo, más elevado será el nivel de desempeño, La realimentación es una guía de comportamiento, Objetivos definidos por el jefe, Eficacia personal, Definición individual.

existen cuatro métodos básicos para motivar a las personas: El dinero, Definición de objetivos, Participación en la toma de decisiones y en la definición de objetivos, Rediseño de los puestos y las tareas, de modo que representen un desafío mayor y atribuyan más responsabilidad a las personas.