



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**  
**Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia**  
**Comportamiento organizacional**  
**CAMPUS TAPACHULA**

**Materia:**  
**Comportamiento organizacional**

**Docente:**  
**Víctor Antonio Gonzales**

**Integrantes:**  
**Alexis Antonio Velásquez Villatoro**

**Fecha:**  
**17 de octubre del 2021**



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**  
**Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia**  
**Comportamiento organizacional**  
**CAMPUS TAPACHULA**  
**Materia:**  
**Comportamiento organizacional**  
**Docente:**  
**Víctor Antonio Gonzales**  
**Integrantes:**  
**ALEXIS ANTONIO VELASQUEZ VILLATORO**  
**TAREA:**



17 10 2021

1. ¿Qué es motivación? R: Se define como el deseo, la voluntad y es el término como necesidades para proponerse metas, objetivos, impulsos, motivos e incentivos

2. Explique el significado de necesidad, impulso y recompensa. R: Necesidad: es alguna circunstancia o algo que la persona requiera  
Impulso: es algo que se aplica como motivación

Recompensa es algo que se obtiene por lo que se trabaja

3. Comente como funciona el proceso de motivación. R: Empieza con una deficiencia fisiológica o psicológica ya se una necesidad que activa un comportamiento o impulso orientado hacia un objetivo y satisface sus necesidades sociales y de seguridad

4. ¿Cuáles son las principales teorías del contenido de la motivación? R: Teoría de las necesidades, Teoría ERC, teoría de los dos factores, teoría de las necesidades adquiridas, Teoría de la equidad

¿Qué tienen en común? R: la motivación

5. Explique la teoría de la pirámide de las necesidades. R: En las de abajo se encuentran las necesidades fisiológicas que corresponde que necesitan lo esencial, en la de seguridad tienen más libertad, Sociales buscan la integridad a un grupo social, en la cuatro se encuentra la estima que hacen su misma familia, autorrealización: contiene todo lo demás y este ayuda

6. ¿Cuáles son las necesidades de orden inferior y las de orden superior? R: inferior son las físicas y sociales y las de orden superior son: sociales, estimas y autorrealización

¿cómo funcionan? las dos primeras son para conseguir un sustento favorable y en las de orden superior son: que ya están un poco más acomodadas y ayudan a otro grupo de personas

7. Explique la teoría ERG. R: se refiere que la pirámide de Maslow lo divide en tres y son la de existencia que tiene lo necesario, la de relaciones: que se refiere al deseo de interacción, crecimiento: el desarrollo del potencial humano

8. Explique la teoría de los dos factores. R: las higiénicas se refiere que si todos trabajan todos sabe a flote que el gerente sea amable y las motivacionales se refiere a los incentivos

9. Explique la teoría de las necesidades aprendidas.  
R: la realización es la necesidad del éxito competitivo se refiere que tiene necesidades, la necesidad de poder es el impulso que lleva a controlar a las personas, la afiliación se refiere a la inclinación hacia las relaciones son interpersonales

10. Compare las teorías del contenido de la motivación que todas tienen necesidades ya sea de apoyar o sea para salir adelante

11. ¿Cuáles son las principales teorías del proceso de motivación? R: Maslow, McClelland y Herzberg

¿Qué tienen en común? que todas se basan en una pirámide

12. Explique la teoría de la definición de los objetivos. R: Es la motivación con la intensidad de luchar para alcanzar un objetivo ya que analiza el efecto y la especificación de los objetivos

13. ¿que son la autoeficiencia y la realimentación autogenerada? R: la autoeficiencia es la confianza en la propia capacidad para alcanzar los resultados pretendidos.

Retroalimentación es la información que ayuda a los empleados a entender su desempeño

14. explique la teoría de la equidad. R: esta se basa en la comparación que las personas hacen en su aportación y recompensa de otros

15. explique la teoría de las expectativas. R: esto se basa que según como se vea o se comporte la persona tiene esa necesidad

16. explique el significado de expectativa, instrumentalidad y valencia y como aumentarla. R: la expectativa es esperanza o posibilidad de conseguir una cosa. Instrumentalidad es la creencia que una persona recibirá una recompensa si se cumplen las expectativas de rendimiento

Valencia es el valor o la importancia que una persona le otorga a la recompensa para aumentarla es con incentivos

17. explique la teoría del refuerzo y las cuatro estrategias para modificar el comportamiento.  
R: esta adopta un enfoque conductual y postula que el refuerzo es lo que condiciona el comportamiento.

refuerzo positivo: sirve para aumentar la frecuencia o intensidad.  
refuerzo negativo: procura evitar consecuencia desagradable, sanción y extinción: sirve para eliminar comportamientos.

18. explique el modelo integral de la motivación.  
esto se basa que cada grupo de personas tienen la necesidad de salir adelante o de ayudar a las personas.