



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LICENCIATURA EN NUTRICIÓN

- › ***MATERIA: Dirección y Liderazgo***

- › ***ACTIVIDAD → Mapa conceptual***

- › ***DOCENTE: Víctor Antonio González Salas***

- › ***ALUMNA: Xochitl Perez Pascual***

- › ***Séptimo cuatrimestre: grupo “A”***

**Tapachula Chiapas
14 de noviembre 2021**

Gerencia

Motivación humana

Premisas

El comportamiento humano no tiene causas.

El comportamiento humano es motivado

El comportamiento humano está orientado hacia objetivos personales

Ciclo motivacional

Las necesidades o motivaciones no son estáticas; por el contrario, son fuerzas dinámicas y persistentes que provocan determinado comportamiento. Cuando surge, la necesidad rompe el equilibrio del organismo y causa un estado de tensión, insatisfacción, incomodidad y desequilibrio que lleva al individuo a desarrollar un comportamiento o acción capaz de descargar la tensión o librarlo de la incomodidad o el desequilibrio. Si el comportamiento es eficaz, el individuo encontrará la satisfacción de la necesidad y, en consecuencia, la descarga de la tensión provocada por ella. Satisfecha la necesidad, el organismo vuelve al estado de equilibrio anterior y a su forma normal de adaptación al ambiente.

Jerarquía de las necesidades

Necesidades fisiológicas

Necesidades de seguridad

Necesidades sociales

Necesidades de estima

Necesidades de autorrealización

Fuerzas básicas de la motivación para seguir

Factores que determinan la motivación del individuo

Expectativas

Objetivos individuales y la fuerza para alcanzar tales objetivos.

Recompensas

Relación percibida entre la productividad y la consecución de los objetivos empresariales.

Relación entre expectativas y recompensa

Capacidad percibida de influir en la productividad para satisfacer expectativas frente a las recompensas. Si una persona cree que un gran esfuerzo tiene poco efecto sobre el resultado, tenderá a esforzarse poco, pues no ve relación entre nivel de productividad y recompensa