



MATERIA: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

NOMBRE DEL ALUMNO: CRISTIAN JERONIMO GUZMAN MORENO

NOMBRE DEL DOCENTE: LIC. YESICA ADRIANA SANCHEZ

GRADO: CUARTO CUATRIMESTRE

GRUPO: LCPO7SSC0620-A

CARRERA: LIC. CONTADURIA PUBLICA

TRABAJO: SUPER NOTA

FECHA Y HORA DE ENTREGA: 08/11/2021-20/11/2021

TEORIAS DE MOTIVACION (Pirámide de Maslow)

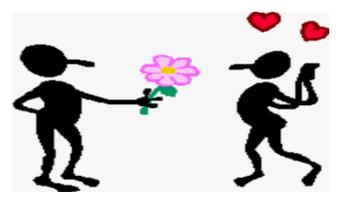
Se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.



1.- La necesidad fisiológicas: alimentación, habitación, y protección contra el dolor o el sufrimiento.



2.- Las necesidades de seguridad: estar libre de peligros (amenazas o o imaginarios) y protegido contra amenazas del entorno externo.



3.- Las necesidades sociales: amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto.



4.- Las necesidades de estima: relacionadas con la forma en que una persona se percibe y evalúa (autoestima, el amor propio, y la confianza en uno mismo)



5.- Las necesidades de autorrealización son las más elevadas del ser humano y lo llevan a realizarse mediante el desarrollo de sus aptitudes y capacidades.

TEORIA DE LA MOTIVACION (Teoría de los dos factores de Herzberg)

Según Herzberg, la motivación de las personas para el trabajo depende de dos factores íntimamente relacionados:



1.- Los factores higiénicos: son las condiciones de trabajo que rodean a la persona. La expresión "higiene" refleja un carácter preventivo y profiláctico.



2.- Los factores motivacionales se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él. Producen una satisfacción Duradera y aumenta la productividad a niveles de excelencia.

TEORIA DE LA MOTIVACION (Teoría de las necesidades de McClelland)

Define que las personas con ansias de obtener poder e influenciar a otros están dispuestos a hacer su trabajo en un sentido efectivo que le genere distintos beneficios; como poder de decisión.



1.-La necesidad de realización (need for achievement) es la necesidad de éxito competitivo, búsqueda de la excelencia, lucha por el éxito y realización en relación con determinadas normas



2.- La necesidad de poder (need for power) es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas. Es el deseo de producir un efecto, de estar al mando



3.- La necesidad de afiliación (need for affiliation) es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado.

Estas tres necesidades son aprendidas y adquiridas a lo largo de la vida como resultados de las experiencias de cada persona

