



UDS
UNIVERSIDAD
DEL
SURESTE



FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

TEMA

Teoría de la motivación (Teorías de las necesidades adquiridas de Mc Clelland)

Teoría de la motivación (Teorías de la equidad)

Teorías de la motivación

Alumno

Santos Liévano Francisco Arturo

Grado y grupo

4 A

Catedrático

PSICOLOGA Rita Angélica Marín Duran

<p style="text-align: center;">Teorías de la motivaciones de David McClelland</p>	<p>Necesidades de afiliación</p> <p>Las personas con una elevada motivación de afiliación tienen fuertes deseos de pertenecer a grupos sociales. También buscan gustar a las demás, por lo que tienden a aceptar las opiniones y preferencias del resto. Prefieren la colaboración a la competición, y les incomodan las situaciones que implican riesgos y falta de certidumbre. Según McClelland estas personas tienden a ser mejores como empleadas que como líderes por su mayor dificultad para dar órdenes o para priorizar los objetivos organizacionales. No obstante, cabe mencionar que se han descrito dos tipos de líder: el de tarea, asociado a una alta productividad, y el socioemocional, especialista en mantener la motivación grupal. La importancia de la necesidad de afiliación ya había sido destacada previamente por Henry Murray, creador del test de apercepción temática</p> <p>NECESIDAD DE LOGRO</p> <p>Quienes puntúan alto en necesidad de logro sienten impulsos intensos de alcanzar metas que comportan un elevado nivel de desafío, y no se oponen a tomar riesgos por tal de conseguirlo, siempre que sea de forma calculada. En general prefieren trabajar solas que en compañía de otras personas y les gusta recibir retroalimentación sobre las tareas que desempeñan.</p> <p>NESECIDAD DE PODER</p> <p>Quienes tienen una alta necesidad de poder valoran mucho el reconocimiento social y buscan controlar a otras personas e influir en su comportamiento, frecuentemente por motivos egoístas. McClelland distingue dos tipos de necesidad de poder: la de poder socializado y la de poder personal. Primer tipo tienden a preocuparse más por las demás, motivación de poder personal quieren sobre todo por obtener poder para su propio beneficio. Las personas con una alta motivación de poder que no tienen simultáneamente un nivel elevado de responsabilidad personal tienen una mayor probabilidad de llevar a cabo conductas psicopatológicas externalizantés</p>
<p style="text-align: center;">Teorías de equidad</p>	<p>Comparación de entre contribuciones</p> <p>Se puede aplicar tanto en el ámbito laboral como en el ámbito social. Así, las personas distinguimos dos tipos de elementos cuando nos esforzamos por conseguir algo, o cuando nos encontramos ante una relación de intercambio: estos dos elementos son, por un lado, lo que aportamos a la relación, y por el otro, lo que recibimos de ella</p>

	<p>TENSION O FUERZA MOTIVADORA</p> <p>Percepción de equidad o equilibrio, que se traduce en una razón entre lo que damos y lo que recibimos.</p>
<p>Teoría del establecimiento de metas u objetivos de locke</p>	<p>CALIDAD Y CANTIDAD DEL RENDIMIENTO</p> <p>Los resultados de diversas identificaciones señalan, además, que los objetivos difíciles si son aceptados por el sujeto que ha de trabajar para conseguirlos conducen a mejores resultados de ejecución que los objetivos más fáciles. Se cumple incluso en los casos en que los objetivos establecidos son tan altos que nadie logra alcanzarlos plenamente</p> <p>INTERACCION DE LOS INCENTIVOS</p> <p>Cuando incentivos como el dinero o el conocimiento de los resultados, cambian la actuación, también cambian los objetivos y las intenciones, pero cuando se controlan las diferencias de intención, los incentivos no tienen ningún efecto. Otros autores señalan que los incentivos, especialmente los económicos y el conocimiento de los resultados, puede tener efectos motivadores independientes sobre la ejecución</p>

(<https://psicologiaymente.com/psicologia/teoria-motivaciones-david-mccllelland>)

(<https://psicologiaymente.com/social/teoria-de-equidad>)

(<https://www.psicologia-online.com/teoria-del-establecimiento-de-metas-u-objetivos-de-locke-2156.html>)

