

# UNIVERSIDAD DEL SURESTE

---

CARRERA:

NUTRICIÓN

MATERIA:

PROYECTO PROFESIONAL

TAREA:

ENSAYO

CATEDRÁTICO:

VICTOR SALAS GOMEZ

ALUMNO:

MONZÓN LÓPEZ LITZY BELÉN

GRADO Y GRUPO:

8VOCUATRIMESTRE "A"

LUGAR Y FECHA:

TAPACHULA CHIAPAS A 13 DE MARZO 2022

## Capítulo 9.- Motivación.

Cuestionario de la página 266 del libro o 286 del PDF.

**1. ¿Qué es la motivación?** La palabra motivación proviene del latín moveré, que significa mover. Algunos autores se concentran en ciertos factores que estimulan y dirigen las acciones de las personas. La motivación es lo que explica por qué las personas o los animales inician, continúan o terminan un cierto comportamiento en un momento determinado.

### **2. Explique el significado de necesidad, impulso y recompensa.**

Necesidad es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal pleno.

Un impulso es la tendencia que mayormente los seres humanos experimentamos, aunque sea una vez en la vida y que implica el actuar movido por alguna emoción sin que haya mediado una deliberación previa de la razón

Una recompensa es ofrecida a menudo por un grupo como incentivo para la realización de una tarea a alguien no asociado generalmente al mencionado grupo

### **3. Comente cómo funciona el proceso de motivación.**

1 El curso es la dirección hacia la cual se dirige el comportamiento. El esfuerzo se debe encaminar a alcanzar el objetivo que define la dirección. 2 la intensidad es el esfuerzo que la persona dirige hacia un curso definido. La intensidad del esfuerzo no siempre corresponde con su calidad. 3 la persistencia es la cantidad de tiempo durante el cual la persona mantiene un esfuerzo.

### **4. ¿Cuáles son las principales teorías del contenido de la motivación? ¿Qué tienen en común?**

La Pirámide de Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, La segunda teoría motivacional que estudiaremos es la teoría de motivación-higiene de Herzberg fue un renombrado psicólogo que se convirtió en uno de los hombres más influyentes en la gestión administrativa de empresas.

### **5. Explique la teoría de la pirámide de las necesidades.**

La Pirámide de Maslow es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en 1943 que formula una jerarquía de las necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas, los seres humanos desarrollamos necesidades y deseos más elevados.

### **6. ¿Cuáles son las necesidades de orden inferior y las de orden superior? ¿Cómo funcionan?**

Necesidades de orden inferior: físicas y de seguridad. Necesidades de orden superior: sociales, estima y autorrealización

### **7. Explique la teoría ERG.**

El modelo de Alderfer contiene al igual que el de Maslow una hipótesis progresiva en la que dice que para que una necesidad aparezca como factor de motivación de la conducta antes es necesario que la necesidad inmediata inferior sea razonablemente satisfecha.

#### 8. Explique la teoría de los dos factores.

La teoría de Herzberg es conocida como la teoría de motivación-higiene o teoría de los dos factores. Afirma que el rendimiento de las personas en el trabajo depende del nivel de satisfacción que experimentan en su ambiente laboral.

9. Explique la teoría de las necesidades aprendidas. Postula que las personas adquieren tres necesidades o motivaciones importantes: de logro, de afiliación y de poder, mediante la interacción con su entorno social. El contexto social en que los individuos viven y trabajan influye en la adquisición e intensidad de los motivos.

#### 11. ¿Cuáles son las principales teorías del proceso de motivación? ¿Qué tienen en común?

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. Teoría ERC Alderfer trabajó con la pirámide de Maslow, pero la ajustó por medio de la investigación empírica<sup>16</sup> y la resumió en necesidades de existencia, de relaciones y de crecimiento, de ahí el nombre de teoría ERC.

#### 12. Explique la teoría de la definición de los objetivos.

La teoría de la definición de los objetivos analiza el efecto que la especificación de objetivos, los desafíos y la realimentación producen en el desempeño de las personas.

#### 13. ¿Qué son la autoeficacia y la realimentación autogenerada?

La autoeficacia se refiere a la creencia individual de que se es capaz de realizar la tarea. Mientras más alta sea su autoeficacia, más seguridad tendrá en su habilidad de alcanzar el éxito en la tarea.

#### 14. Explique la teoría de la equidad.

La teoría de la equidad muestra que las personas comparan sus aportaciones y recompensas con las de otros para evaluar si existe equidad inequidad en aquello que aportan a la organización y en lo que reciben de ella. una autoeficacia baja relaje su esfuerzo o que se dé por vencida, mientras que aquellos con una autoeficacia alta tratarán más duro de controlar el desafío

#### 15. Explique la teoría de las expectativas.

La teoría de la motivación de la expectativa o la teoría de la expectativa es la creencia de que un individuo elegirá sus comportamientos en función de lo que cree que conducirá al resultado más beneficioso

#### 16. Explique el significado de expectativa, instrumentalidad y valencia y cómo aumentarlas.

Expectativa es el supuesto más probable que se considera eventualmente posible. Una expectativa, que es una creencia centrada en el futuro, y puede ser o no realista. Instrumentalidad es mayor cuando las políticas formales son recompensas al desempeño. Valencia: el valor de los lugares individuales de las recompensas basado en sus necesidades, objetivos, valores y fuentes de motivación.

**17. Explique la teoría del refuerzo y las cuatro estrategias para modificar el comportamiento.**

La teoría del refuerzo es aquella que se centra en señalar que el comportamiento del ser humano está condicionado por los refuerzos, los estímulos que hacen que determinadas conductas se repitan o no. La teoría del reforzamiento y su aplicación en las organizaciones. El máximo representante de la teoría del reforzamiento es el psicólogo Burrhus Fredric Skinner (principios del siglo XX), quien sostiene que una conducta que tiene consecuencias positivas tiende a ser repetida.

**18. Explique el modelo integral de la motivación**

Esta motivación implícita incluye relación (apegos), colaboración, conformismo y empatía. Las marcas que demuestran empatía por circunstancias ajenas y que permiten que las personas se unan en torno a una causa generan mucha más conversión que aquellas que no lo hacen.