



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LIC NUTRICIÓN

PROYECCIÓN PROFESIONAL

TRABAJO

CUESTIONARIO DEL CAPITULO 9

DOCENTE:

VÍCTOR ANTONIO GONZALES SALAS

ALUMNA:

VERONICA VELÁZQUEZ ROBLERO

GRADO:

8° CUATRIMESTRE

LUGAR Y FECHA

TAPACHULA CHIAPAS 14/03/2022

1. ¿Qué es la motivación? todo lo que provoca nuestro comportamiento para satisfacer necesidades y que de alguna forma son las fuerzas de la conducta humana.

2. Explique el significado de necesidad, impulso y recompensa.. 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 .IMPULSO es un término que cuantifica el efecto general de una fuerza que actúa con el tiempo. RECOMPENSA es la acción y efecto de recompensar

3. Comente cómo funciona el proceso de motivación.

Es un **proceso** adaptativo relacionado estrechamente con la supervivencia y con el crecimiento personal de los individuos

4. ¿Cuáles son las principales teorías del contenido de la motivación? son aquellas que se centran en todo lo que puede potenciar la **motivación** de las personas. ¿Qué tienen en común?

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? inferior: físicas y de seguridad superior: sociales, estima y autorrealización. ¿Cómo funcionan? Satisfechas estas necesidades de estatus y autoestima, pasa a buscar la realización de sí mismo, la libertad y modos cada vez más elevados de ajuste y adaptación

7. Explique la teoría ERG. sostiene, como Maslow, que las necesidades de nivel bajo llevan al deseo de satisfacer necesidades de nivel alto; pero las necesidades múltiples pueden operar al mismo tiempo como motivadores y la frustración al tratar de satisfacer una necesidad

8. Explique la 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.

10. Compare las teorías del contenido de la motivación.

- 11. ¿Cuáles son las principales teorías del proceso de motivación? jerarquía de las necesidades de Maslow. ...

factor dual Herzberg. ...

tres factores de McClellan. ...

teoría X y teoría Y de McGregor. ...

de las expectativas. ...

ERC del Alderfer. ...

fijación de metas de Edwin Locke. ...

equidad de Stancey Adams.

¿Qué tienen en común?

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

supone que las intenciones de trabajar para conseguir un determinado objetivo es la primera fuerza motivadora del esfuerzo laboral y determina el esfuerzo desarrollado para la realización de tareas.

13. ¿Qué son la autoeficacia y la realimentación autogenerada? es la confianza en la propia capacidad para lograr los resultados pretendidos(realimentación) donde el empleado es capaz de monitorear su propio progreso

14. Explique la teoría de la equidad. propone que los individuos están motivados a ser tratados equitativamente en relación con su desempeño y el desempeño de sus compañeros;

15. Explique la teoría de las expectativas.

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 la posibilidad razonable de que un acontecimiento suceda.. 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. 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

18. Explique el modelo integral de la motivación

mplicita 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.

BIBLIOGRAFÍA

Arias Galicia, Fernando, Administración de recursos humanos, Trillas, México, 1976. Goleman, Daniel, La inteligencia emocional en la empresa, Vergara, España, 1999. Hodgetts, Richard M., y Alonan, Steven, Comportamiento en las organizaciones, Interamericana, México, 1981. Joly, Maurice, Diálogo en el infierno entre Maquiavelo y Montesquieu, Libros de Enlace, México, 1977. Luthans, Fred, Organizational Behavior, 6a. ed., McGraw-Hill, EUA, 1992. McGregor, Douglas, El aspecto humano de la empresa, Diana, México, 1970. -----, Mando y motivación, Diana, México, 1970. McMurray, Robert N., 77?? Case for Benevolent Autocracy, Harvard Business Review, EUA, 1958. Sisk, Henry Administración y gerencia de empresas, South Western, EUA, 1976. Strauss G. y Sayles, El comportamiento humano en las organizaciones, Herrero Hermanos, México, 1972.