



**Nombre Del Alumno(a): Sindi
Berenice Gálvez Morales**

**Nombre Del Profesor: Legmy
Yaneth Santizo**

**Nombre Del Trabajo: “Mapa
Conceptual:Estilos de Direccion”**

**Materia: Alta Direccion y
Gobierno Corporativo**

Grado: 9ª cuatrimestre

"ESTILOS DE DIRECCION"

METAS

SE REFIERE A

- Son el fundamento de la planificación de las actividades normativas
- Recordatorio de que la formación no es un fin
- Que queremos conseguir para mantener la direccion

INVOLUCRA

ESTABLECER LO QUE DEBERIA SER CAPAZ DE HACER AL FINAL DE UNA SESION FORMATIVA

DEBEN RELACIONARSE SIEMPRE CON LAS METAS DEL CURSO EN GENERAL

DEBEN SER CLARAS Y ALCANZABLES

EL PROCESO DE MOTIVACION

SE DIVIDE EN

PERSONALIDAD DEL INDIVIDUO:

- Responsabilidad,
- Renovación
- Entusiasmo

DESEOS Y NECESIDADES:

- Básicos
- Personales

MOTIVACION OBTENIDA:

- Confianza
- Personalidad
- Prioridad de satisfacer las necesidades

OBJETIVOS Y METAS:

- Necesidad-Meta a cumplir
- Camino para lograr la meta
- Esfuerzo y sacrificio

DIVERSOS MODELOS DE MOTIVACION

ES

Un plan de actuaciones encaminadas a conseguir que nuestros empleados y directivos se sientan motivados para ofrecer lo mejor de sí mismos a la empresa en la que trabajan.

INVOLUCRA LOS SIGUIENTES

ABRAHAM MASLOW

VROOM

FEDERICO HERZBERG

PORTE LAWLER

MCCLELLAND

SKINNER

"ESTILOS DE DIRECCION" DIVERSOS MODELOS DE MOTIVACION

EL CONCEPTO DE ABRAHAM MASLOW

CREADO EN

1943 "TEORIA DE LA MOTIVACION
HUMANA"
(Jerarquía de necesidades y factores
que motiven a las personas)

INVOLUCRA

NECESIDADES DE
AUTORREALIZACION

NECESIDADES
FISIOLOGICAS

NECESIDADES DE
SEGURIDAD

NECESIDADES DE
RELACION
SOCIAL

NECESIDADES DE
EGO O ESTIMA

TEORIA MOTIVACIONAL DE FEDERICO HERZBERG

SE REFIERE A

*Analiza la motivación laboral
desde una perspectiva externa

SE DIVIDE EN FACTORES

HIGIENICOS

MOTIVACIONALES

PREVIENEN EVITANDO LA
INSATISFACCION: CLIMA
LABORAL, SALARIO, ETC.

PRODUCEN
INSATISFACCION: RES
PONSABILIDAD, RECO
NOCIMIENTO, ETC.

TEORIA MOTIVACIONAL MCCLELLAND

SE DIVIDE EN

3 Necesidades adquiridas
(no innatas)

SON

*NECESIDAD DE
LOGRO

*NECESIDAD DE
PODER

*NECESIDAD DE
PERTENENCIA

ESTILOS DE DIRECCION

DIVERSOS MODELOS DE MOTIVACION

TEORIA MOTIVACIONAL DE LA EXPECTATIVA DE VROOM

SE BASA EN :

*Que la persona este convencida que las acciones que va llevar a cabo le van a conducir a conseguir un resultado concreto

*Dependiendo de lo atractivo que le resulte la recompensa anterior.

INVOLUCRA 3 VARIABLES

VALENCIA

EXPECTATIVA

MEDIOS

EL MODELO DE PORTE-LAWLER DE LA SATISFACCION Y EL DESEMPEÑO

SE REFIERE A

"CANTIDAD DE ESFUERZO"
Seguridad de recibir, no la recompensa habiendo alcanzado el resultado.

LOGROS

LOGRO O DESEMPEÑO

RECOMPENSA ASOCIADA

SI SE HACE AFECTIVA O NO

TEORIA DEL REFORZAMIENTO DE B.F SKINNER

SE REFIERE A

Experimento Denominado "LA CAJA DE SKINNER"
-COMPORTAMIENTO CONSECUCENCIA

INVOLUCRA LOS SISTEMAS

POSITIVO

NEGATIVO

EXTINCION

CASTIGO