

UDS  
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

DOCENTE  
VÍCTOR ANTONIO GONZALES  
SALAS

ALUMNA  
BRENDA VIRIDIANA ROJAS  
VAZQUEZ

MATERIA  
COMPORTAMIENTO  
ORGANIZACIONAL

**CAPÍTULOS 9, 11 Y 12**  
**LICENCIATURA**  
**MVZ**

**FECHA DE ENTREGA**  
**19 DE NOVIEMBRE DEL 2022**

## **CAPÍTULO 9 Motivación**

### **Concepto de motivación**

Impulso que mueve a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ella para su comunicación.

### **Proceso de motivación**

Estímulo, percepción, evaluación-valoración, elección de la meta, decisión de actuar, conducta motivada, y control del resultado.

### **Teorías de la motivación**

Establece que los elementos que producen satisfacción en una plantilla son completamente diferentes en los que causan in satisfacción.

### **Pirámide de necesidades de Maslow**

La pirámide de Maslow representa una jerarquía de necesidades humanas y explica que a medida que los individuos van satisfaciendo las necesidades más básicas, los individuos desarrollan nuevas necesidades y deseos más elevados.

### **Teoría ERC**

Es una modificación de la jerarquía de las necesidades de Maslow, en lugar de las 5 necesidades que están organizadas jerárquicamente.

### **Teoría de los dos factores de Herzberg**

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.

### **Teoría de las necesidades adquiridas de McClelland**

La teoría de las necesidades de McClelland, también es conocida como la Teoría de las 3 necesidades o teoría de las necesidades motivacionales, considera que la satisfacción de las necesidades de logro, poder y afiliación, afectan en la empresa y en el desempeño de la actividad laboral.

## **Teoría de la equidad**

Cuando las personas comparan sus aportaciones y recompensas con otros para evaluar si existe equidad o inequidad en aquellos que aportan a la organización y en lo que recibe de ella.

## **Teoría de la definición de objetivos**

La teoría del establecimiento de metas u 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.

## **Teoría de las expectativas**

Argumenta que el comportamiento depende de tres factores:

La relación entre esfuerzos y desempeño...

Entre desempeño y recompensa

Entre recompensa y objetivos personales

Se basa en el postulado de los individuos eligen las conductas que consideran que les dará resultado y que resulta atractivo porque satisface sus necesidades específicas.

## **Teoría del refuerzo**

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.

# **CAPÍTULO 11 Comunicación**

## **La sociedad de la información**

Innovaciones de las tecnologías de la información y la comunicación en las que el incremento en la transferencia de la información modifica muchos sentidos en la forma en que se desarrollan muchas actividades en la sociedad moderna.

## **Concepto de comunicación**

Proceso por el cual se transmite información de una persona a otra.

### **Funciones de la comunicación**

Afectiva. Mediante la comunicación nos relacionamos emocionalmente con los demás, expresando nuestros sentimientos y afectos. Esta función de la comunicación es de gran importancia para la estabilidad emocional de las personas.

Reguladora. La comunicación puede ser utilizada para regular la conducta de los demás y facilitar su adaptación a la sociedad.

Informativa. A través de ella transmitimos la cultura, historia, experiencias, etc. Esta función es esencial en el ámbito educativo.

### **El proceso de comunicación**

Es la acción de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información. A través de la comunicación, las personas obtienen información respecto a su entorno y pueden compartirla con el resto.

### **Comunicación humana**

Es un acto de relación humana en el que dos o más participantes intercambian un mensaje mediante un lenguaje o forma de expresión. Este proceso es interactivo y social.

### **Factores de persuasión de la fuente**

Estos son los factores que facilitan la persuasión por parte de la fuente del mensaje: Agrado, fama y atractivo: se suele estar más de acuerdo con gente agradable a ojos del espectador. Atractivo físico, identificación con la fuente o querer complacerla son características útiles para ganarse la confianza de otro.

### **Factores de persuasión del mensaje**

La fuente, en el proceso de persuasión hace referencia al comunicador o emisor del mensaje y se considera la variable más importante de persuasión.

### **Factores de persuasión del destinatario**

Persuasión del destinatario: el emisor/a pretende influir en el receptor/a para que haga algo o actúe de una determinada manera. Por ejemplo: Recoge todo lo que está fuera de su sitio; Por favor, llámanos cuando llegues a casa.

## **Consonancia**

Es la armonía entre el pensar, el decir y el hacer, de manera responsable y consciente.

## **Tipos de comunicación interpersonal**

Los comunicadores

El mensaje

El ruido

Retroalimentación

Contexto

Canal

## **Canales informales de comunicación**

Generalmente sirven de filtro para la comunicación formal. Ejemplos: comunicaciones, teleconferencias, pre publicaciones, actas de congresos no publicadas..., que se transmiten través del correo electrónico, grupos de noticias, listas de distribución, etc.

## **Barreras de la comunicación**

Barreras semánticas: este obstáculo puede ser generado tanto por el emisor como por el receptor. ...

Barreras físicas: están relacionadas con la presencia de obstáculos en el contexto donde se genera la comunicación; ruidos, falta de iluminación, problemas con la línea telefónica, etc.

## **Capítulo 12 LIDERAZGO, PODER Y POLÍTICA**

### **Conceptos de poder y de dependencia**

El poder como la capacidad que se tiene de influir en el comportamiento de las demás personas, de manera que éstas hagan cosas que no harían de otra manera.

Es un estado permanente en que se encuentran las personas, que por diversas razones (edad, enfermedad, discapacidad, etc) necesitan la atención de otra u otras personas ayuda para realizar las Actividades Básicas de la Vida Diaria.

## **Dependencia**

Necesidad de ayuda y protección de otra persona o cosa que implica una pérdida o ausencia de maduración y de autonomía.

## **Tácticas de poder**

Para alcanzar el éxito en una organización. Cada una de ellas ayuda a dar estructura al trabajo en equipo, y a alcanzar objetivos y metas de manera ágil y práctica. Estas tácticas se pueden utilizar para influir en el comportamiento de cualquier persona dentro de una Empresa, sin importar su posición jerárquica. Por ejemplo, si se busca cerrar una negociación con un superior, hay que presentar propuestas basadas en datos y sumar el apoyo de otras personas.

## **¿Administración o liderazgo?**

El Liderazgo es parte del comportamiento que un individuo posee y desarrolla dentro de la organización. Dentro del el liderazgo en la administración de empresas, los líderes son capaces de alcanzar las metas que se han propuesto y se ha planteado dentro de la planificación.

## **Política**

Es el que procura espacio y poder para la organización, genera alianzas y coaliciones. Si es necesario utiliza la presión o la coerción. Si el poder es para el líder se acerca al liderazgo carismático, autocrático o directivo.

## **Explique los comportamientos políticos.**

Las teorías de comportamiento político o conducta política, como aspecto de la ciencia política, intentan cuantificar y explicar las influencias que definen la visión política, la ideología y los niveles de participación política de una persona.

## **Presente un concepto de liderazgo**

El liderazgo es una disciplina cuyo ejercicio produce deliberadamente una influencia en un grupo determinado con la finalidad de alcanzar un conjunto de metas

preestablecidas de carácter beneficioso, útiles para la satisfacción de las necesidades verdaderas del grupo.

### **Explique la teoría de los rasgos**

La teoría de los rasgos se refiere a las características particulares de cada individuo como el temperamento, la adaptación, la labilidad emocional y los valores que le permiten al individuo girar en torno a una característica en particular.

### **Explique las habilidades del líder**

Las 8 habilidades principales que debe tener un líder

- Gestión de objetivos
- Hacer que el trabajo avance
- Comunicación
- Organización
- Delegar
- Resolución de problemas
- Gestión del tiempo
- Gestión de recursos

### **Defina el modelo de liderazgo basado en las habilidades personales.**

El liderazgo es para todas las personas porque sirve para la vida cotidiana, ya que es conjunto de habilidades que nos permite influir positivamente en la manera de pensar o de actuar de la gente que nos rodea, motivándolos para un objetivo común.

### **Concepto de liderazgo**

Es el conjunto de habilidades gerenciales o de las directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser y actuar de las personas o en un grupo de trabajo determinado, haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos.

### **Teoría de los rasgos de personalidad**

La teoría de los rasgos de la personalidad sugiere que las personalidades individuales se componen de estas una amplia variedad de factores.

A diferencia de muchas otras teorías de la personalidad, tales como las teorías psicoanalíticas o las humanísticas, la teoría de los rasgos de la personalidad se centra en las diferencias entre los individuos. La combinación e interacción de

diversos rasgos forman una personalidad que es única para cada individuo. Teoría de los rasgos se centra en la identificación y medición de estas características individuales de la personalidad.

### **Teorías del comportamiento**

La teoría del comportamiento es un desarrollo de la teoría de las relaciones humanas, con la cual se muestra eminentemente crítica y severa. Esta teoría rechaza las concepciones ingenuas y románticas de la teoría de las relaciones humanas. La teoría del comportamiento critica severamente la teoría clásica.