

UDS

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

DOCENTE

Lic. Victor Antonio Gonzalez Salas.

MODULO

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

ALUMNA

FATIMA GUADALUPE LOPEZ MORALES

LICENCIATURA

MVZ

TRABAJO

CAPITULO 9,11,12

FECHA DE ENTREGA

19 DE NOVIEMBRE DE 2022

1.-Que es la motivación

Es el proceso responsable de la intensidad, el curso y la persistencia de los esfuerzos que hace una persona para alcanzar una meta determinada.

2.- Explique el significado de necesidad, impulso y recompensa

Necesidad significa que existe una carencia interna, impulsos son motivos, son medios que sirven para aliviar las necesidades, Incentivo es lo que puede aliviar una necesidad o reducir un impulso.

3.-Comente cómo funciona el proceso de motivación

Las metas son los resultados que busca la persona y actúan como fuerza vitales que la atraen. Alcanzar reduce las necesidades humanas. Las metas pueden ser positivas (elogios, reconocimientos, interés personal, aumento de sueldo o ascensos) o negativas (criticas, advertencias, desinterés personal y negociación de un ascenso).

4.- Cuáles son las principales teorías del contenido de la motivación? Que tienen en común?

1. Teorías de del contenido
2. Las teorías de proceso
3. Y las teorías de refuerzo

5.- Explique la teoría de la pirámide de las necesidades

Estas necesidades se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

1. Las necesidades fisiológicas
2. Las necesidades de seguridad
3. Las necesidades sociales
4. Las necesidades de estima
5. Las necesidades de autorrealización

6.- Cuáles son las necesidades de orden inferior y las de orden superior? Cómo funcionan?

Inferior o primarias: fisiológicas y las de seguridad estas son satisfechas de forma externa (por medio de la remuneración, la permanencia en empleo y las condiciones de trabajo).

Superior o secundarias: estas son como las necesidades sociales, de estima y de realización personal, que el individuo satisface en su interior.

7.- Explique la teoría ERG

Esta teoría se puede resumir como las necesidades de existencia, de relaciones y de crecimiento de ahí es donde proviene el nombre de teoría ERG

8.- Explique la teoría de los dos factores?

1. Los factores higiénicos: son las condiciones de trabajo que rodean a la persona incluyendo las instalaciones y el ambiente y engloban las condiciones físicas, el salario y las prestaciones sociales las políticas de la organización el estilo de liderazgo, el clima laboral las relaciones entre la dirección y los empleados, los reglamentos internos las oportunidades de crecimiento la relación con los colegas etc.
2. Los factores motivacionales: se refiere al perfil del puesto a las actividades relacionadas con él. Producen una satisfacción duradera y aumentan la productividad a niveles de excelencia.

9.- Explique la teoría de las necesidades aprendidas?

1. La necesidad de realización: es la necesidad de éxito competitivo
2. La necesidad del poder: es el impulso que lleva a controlar a otras personas
3. La necesidad de afiliación: es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables.

10.- Compare las teorías del contenido de la motivación.

se preocupan principalmente de estudiar las necesidades e incentivos que provocan la conducta, las teorías de proceso de la motivación se preocupan por responder a la pregunta de cómo se activa la conducta individual, como se dirige, se sostiene y se mantiene.

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

- 1.- Teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow.
2. Teoría del factor dual de Herzberg.
3. Teoría de los tres factores de MacClelland.
4. Teoría X y Teoría Y de McGregor.

12. Explique 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?

es una teoría sociocognitiva, donde el comportamiento se adquiere de un entorno social a través del aprendizaje, es decir, que nuestro comportamiento viene determinado por nuestras respuestas por lo que aprendemos ante determinados estímulos que provienen de nuestro entorno social.

14. Explique la teoría de la equidad.

de Adams la podemos encontrar tanto en el ámbito de la psicología social como en el ámbito de la psicología de las organizaciones.

15. Explique la teoría de las expectativas.

propone que los individuos deciden actuar de determinada manera basados en su expectativa por el resultado final.

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

Expectativa 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.

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

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.

utiliza los conceptos sobre la motivación analizados en otras teorías; por ejemplo, la teoría de las expectativas predice que un empleado realizará un esfuerzo intenso (motivación) si percibe una fuerte relación entre el esfuerzo y el rendimiento, entre éste y las recompensas y entre estas últimas y la satisfacción

CAPITULO 11

Explique qué es la sociedad del conocimiento.

es aquella sociedad que considera el conocimiento un elemento fundamental para el desarrollo y el progreso de la misma.

Exponga la diferencia entre datos, información y comunicación.

La comunicación consiste en la transmisión de conocimiento, mientras que la información hace referencia a los datos, textos, sonidos y por supuesto palabras que están ordenados y se pueden escuchar o aprender de alguna forma.

Presente un concepto de comunicación.

es un proceso que consiste en la transmisión e intercambio de mensajes entre un emisor y un receptor.

¿Cuáles son las funciones básicas de la comunicación?

más importantes son informar, enseñar, expresar, controlar, servir de plataforma para las relaciones sociales y evitar confusiones y malos entendidos

Explique el proceso de comunicación.

es la acción de intercambiar información entre dos o más participantes con el fin de transmitir o recibir información.

¿Qué significa fuente o emisor?

Es el encargado de tomar las ideas y disponerlas en un lenguaje para mandarle un mensaje a través del canal hacia un receptor o perceptor. Es la fuente donde brota o tiene su origen la **comunicación**. -Sus técnicas y habilidades de comunicación principales deben ser pensar, hablar y escribir.

.-Explique la codificación y la decodificación.

codificación consiste en crear cierto patrón a cierta cosa para darle un significado oculto el cual se descifra por medio de la **decodificación** la cual consiste en averiguar el significado del mensaje toma como ejemplo la clave morse

¿Qué es un canal? ¿Qué es el ruido?

Es el medio de transmisión por el cual viajan las señales portadoras de información entre emisor y receptor, que emite a un referente. Normalmente el canal

El ruido es toda interferencia que perjudica el intercambio de mensajes

Presente ejemplos del proceso de comunicación.

Reunión de trabajo online; Comunicación por email;
Llamada telefónica

Explique en qué consisten la eficiencia y la eficacia en la comunicación

El proceso de comunicación puede ser eficiente y eficaz. La eficiencia se refiere a los medios utilizados para la comunicación.

La eficacia se refiere a cumplir el objetivo de transmitir un mensaje que tenga significado.

Demuestre la subjetividad en el proceso de comunicación interpersonal.

comparte el objeto empírico de la comunicación interpersonal pero se diferencia de ella en perspectiva, destacando –aquella- la construcción social inherente al fenómeno.

Capítulo 12

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 refieren 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.