



**Nombre del alumno: Ángel Gabriel Gómez Guillen**

**Nombre del profesor: Luis Miguel Sánchez Hernández**



**Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootécnica**

**Materia: Comportamiento organizacional**

**Cuatrimestre: 4to**

**Nombre del trabajo: Cuadro sinoptico**

DIFERENCIAS INDIVIDUALES Y PERSONALIDADES; MOTIVACION

DIFERENCIAS INDIVIDUALES Y PERSONALIDAD

INDIVIDUALES

- Características
  - Las personas tienen capacidades diferentes
    - El innato
    - El aprendido
  - Las personas tienen necesidades diferentes y tratan de satisfacerlas
  - Las personas perciben su ambiente en función de necesidades y experiencias pasadas
  - Las personas piensan en el futuro y eligen su comportamiento
  - Los comportamientos y las actitudes son provocados por muchos factores

Diferencias individuales

El primero es la imagen de espejo, o la vieja creencia de que todas las personas son básicamente iguales.

El segundo es la aceptación de estereotipos sobre las personas con base en el sexo o en ciertas características raciales, étnicas o de edad.

La capacidad para superar estas diferencias individuales es crucial para el gerente de hoy

- Diferencias individuales en aptitudes
  - Aptitud física
    - Podemos clasificar las aptitudes en físicas y cognitivas
      - Fuerza muscular
      - La resistencia cardiovascular
      - La calidad del movimiento
  - Aptitud cognitiva
    - La aptitud cognitiva presenta básicamente cuatro dimensiones
      - La comprensión verbal
      - La habilidad cuantitativa
      - La capacidad de raciocinio
      - La visualización espacial

PERSONALIDAD

- La personalidad es un constructo hipotético y complejo que puede definirse de muchas formas.
  - Las cinco dimensiones de la personalidad
    - 1. Extraversión
    - 2. Ajuste emocional
    - 3. Afabilidad (simpatía)
    - 4. Sentido de responsabilidad
    - 5. Apertura e interés
  - ¿Cómo utilizar las pruebas de personalidad?
    - Las dimensiones como el sentido de responsabilidad y la adaptación emocional son importantes porque influyen en la motivación para el trabajo y la superación continua.
    - La persona puede tener un enorme sentido de responsabilidad, pero si le falta la aptitud, ni toda la motivación del mundo bastará para que logre un desempeño deseable

MOTIVACION

Concepto

- La motivación es el concepto más vinculado con la perspectiva microscópica del CO
  - La palabra motivación proviene del latín movere, que significa mover.
  - El concepto de motivación está íntimamente relacionado con el comportamiento y el desempeño de las personas.
  - La motivación de los individuos involucra metas y objetivos.
- La motivación está compuesta por tres elementos interdependientes que interactúan entre sí
- Necesidades
  - Impulsos
  - Incentivos

Proceso de motivación

- Necesidad
  - Búsqueda de satisfacción de la necesidad (impulso)
  - Comportamiento enfocado en la meta
  - Desempeño (para alcanzar la meta)
  - Satisfacción de la necesidad o frustración
  - Necesidad revalorada por la persona
- La motivación consiste en generar el deseo de hacer esfuerzos importantes para alcanzar determinados objetivos organizacionales, lo cual dependerá de que éstos también permitan lograr objetivos individuales

Teorías de la motivación

- Clasificación
  - Las teorías del contenido
    - Se refieren a los factores internos de la persona y a la manera en que éstos activan, dirigen, sustentan o paralizan su comportamiento.
  - Las teorías del proceso
    - Describen y analizan la serie de pasos que activan, dirigen, mantienen o paralizan el comportamiento.
  - Las teorías del refuerzo
    - Se basan en las consecuencias de un comportamiento exitoso o fallido

Teorías ejemplos

- Pirámide de necesidades de Maslow
  - La teoría de Maslow se basa en los siguientes argumentos
    - Las necesidades que no han sido satisfechas influyen en el comportamiento y lo dirigen hacia metas u objetivos individuales.
    - Cada persona nace con cierto bagaje de necesidades fisiológicas, las cuales son innatas o hereditarias.
    - La teoría de Maslow parte de la premisa de que las personas tienen la necesidad de crecer y desarrollarse
  - Es un modelo útil para analizar el comportamiento individual como parte del CO porque es sencilla y fácil de entender, y también por su lógica intuitiva
- Teoría ERC
  - Alderfer trabajó con la pirámide de Maslow, pero la ajustó por medio de la investigación empírica y la resumió en necesidades de existencia, de relaciones y de crecimiento.
  - Más de una necesidad puede estar activa al mismo tiempo. Una persona puede buscar crecimiento, preservar su existencia y relacionarse, en cualquier orden
- Teoría de los dos factores de Herzberg
  - Según Herzberg, la motivación de las personas para el trabajo depende de dos factores íntimamente relacionados
    - Los factores higiénicos**, las condiciones de trabajo que rodean a la persona.
    - Los factores motivacionales**, se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él
- Teoría de la equidad
  - Fue desarrollada por Adams, y es la primera que se refirió al proceso de motivación; se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros.
  - Analizan lo que reciben de su trabajo (resultados) en relación con lo que invierten en él (entradas), y comparan esa relación con las de otras personas relevantes
    - Cuando esta comparación produce la percepción de que las relaciones son iguales, decimos que existe un estado de equidad.
    - Cuando se percibe que esas relaciones son desiguales, las personas experimentan una tensión negativa que conduce a la necesidad de una acción correctiva a efecto de eliminar cualquier injusticia.

Las teorías de la motivación ofrecen numerosas oportunidades para que las organizaciones mejoren el ánimo y el clima de trabajo. Lo importante es encontrar la forma de aplicarlas en el mundo real.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFÍA

Universidad de Sureste. Capítulo 7 “ Diferencias individuales y personalidad”. Capítulo 9 “ Motivación”. Comportamiento organizacional. Idalberto Chiavenato. Pag, 183-235