

TEORIAS DE MOTIVACION EN EL COMPORTAMIENTO HUMANO

LA JERARQUIA DE NECESIDADES DE MASLOW

Es la teoría más clásica y conocida popularmente. Este autor identificó cinco niveles distintos de necesidades, dispuestos en una estructura piramidal, en las que las necesidades básicas se encuentran debajo, y las superiores o racionales arriba. (fisiológicas, seguridad, sociales, estima, autorrealización).

MOTIVACION HUMANA: la motivación es el impulso-esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.

EL FACTOR DUAL DE HERZBERG

Sus investigaciones se centran en el ámbito laboral. A través de encuestas observo que cuando las personas interrogadas se sentían bien en su trabajo, tenían a atribuir esta situación ellos mismos, mencionando características o factores intrínsecos como: los logros, el reconocimiento, el trabajo mismo, la responsabilidad, los ascensos, etc.

MCCLELLAND

McClelland enfoca su teoría básicamente hacia tipos de motivación:

- Logro; es el impulso de sobresalir, de tener éxito.
- Poder; necesidad de influir y controlar a otras personas y grupos, y obtener reconocimiento por parte de ellas.
- Afiliación; deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, formar parte de un grupo.

TEORIAS DE MOTIVACION EN EL COMPORTAMIENTO HUMANO

TEORIA X, TEORIA Y DE MCGREGOR

La teoría x supone que los seres humanos son perezosos que deben ser motivados a través del castigo y que evitan las responsabilidades.

La teoría y supone que el esfuerzo es algo natural en el trabajo y que el compromiso con los objetivos supone una recompensa y que los seres humanos tienden a buscar responsabilidades.

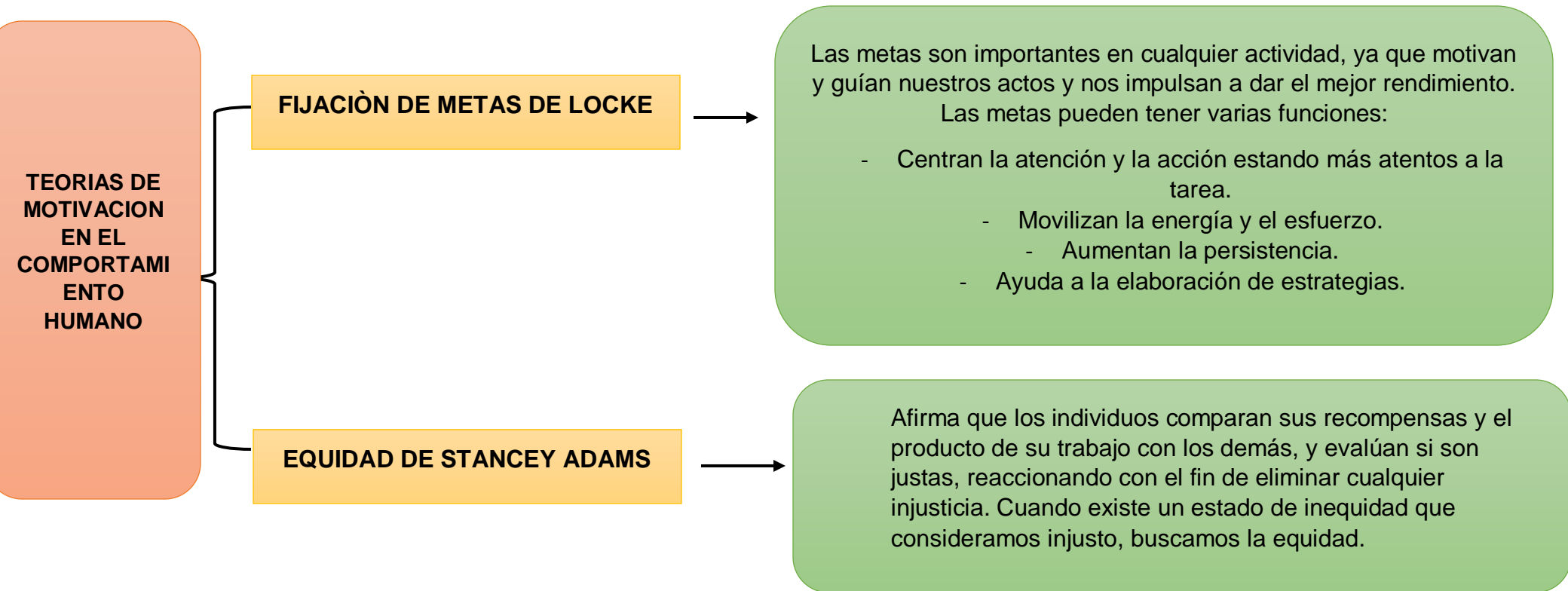
LAS ESPECTATIVAS

Sostiene que los individuos como seres pensantes, tienen creencias y abrigan esperanzas y expectativas respecto a los sucesos futuros de sus vidas. La conducta es resultado de elecciones entre alternativas y estas elecciones están basadas en creencias y actitudes.

ERC DE ALDERFER

Está muy relacionada con la teoría de maslow, propone la existencia de tres motivaciones básicas;

- Motivaciones de existencias; se corresponden con las necesidades fisiológicas y de seguridad.
- Motivación de relación; interacciones sociales con otros, apoyo emocional, reconocimiento y sentido de pertenencia al grupo.
- Motivación de crecimiento: se centran en el desarrollo y crecimiento personal.



NOTAS:

MASLOW, A.H. "MOTIVACION Y PERSONALIDAD", SAGITARIO 1954

HERZBEG, F, MAUSNER, B Y SNYDERMAN, B.: "THE MOTIVATION TO WORK", JHON WILY, NUEVA YORK, 1967

<http://www.iniciativasocial.net>

TEORIAS DE LA MOTIVACION HUMANA

OBED DELFIN, CARACAS VENEZUELA 2019

<https://issuu.com>