

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS TAPACHULA**

**LICENCIATURA EN MEDICINA  
VETERINARIA Y ZOOTECNIA**

**MATERIA: COMPORTAMIENTO  
ORGANIZACIONAL**

**CATEDRÁTICO: DR. VÍCTOR  
ANTONIO GONZÁLEZ SALAS**

**TRABAJO: SUPER NOTA  
“TEORIAS DE LA MOTIVACION”**

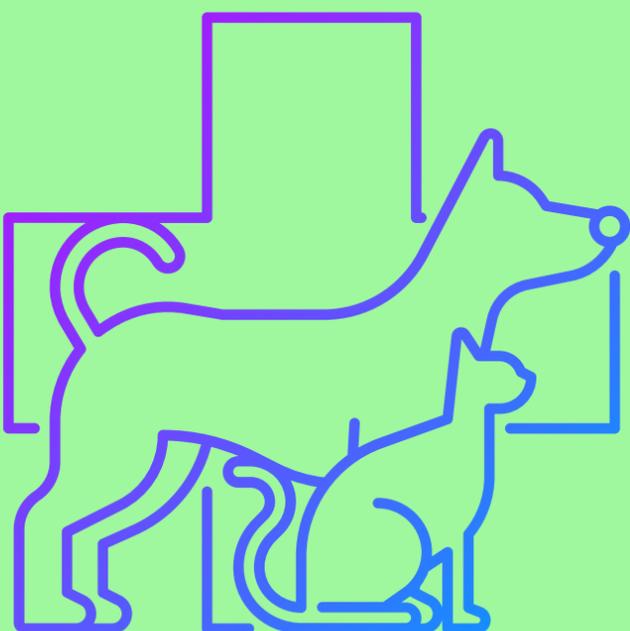
**ALUMNO: DANIEL AMÍLCAR  
GARCÍA TRINIDAD**

**4TO. CUATRIMESTRE**

**GRUPO “A”**

**TAPACHULA CHIAPAS A**

**02 DE DICIEMBRE DEL 2023**



# TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

## CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

Estado de ánimo que lleva a una persona a comportarse de tal forma que pueda alcanzar determinado objetivo o desempeñar una actividad para satisfacer necesidades personales. Se refiere a las fuerzas internas que llevan a una persona a mostrar un comportamiento determinado. La Motivación depende del curso, la intensidad y la persistencia del comportamiento. Sus 3 elementos son: las necesidades, los impulsos e incentivos del contexto.

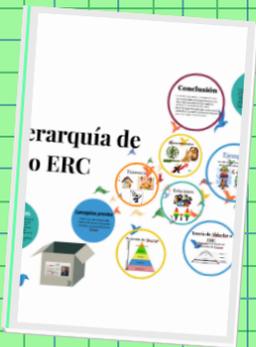
## PIRÁMIDE DE NECESIDADES DE MASLOW

La pirámide de Maslow es un modelo de necesidades humanas, a menudo representado como una pirámide jerárquica. La necesidad más básica, en la base de la pirámide, es la de supervivencia física. El siguiente nivel es el de seguridad y protección, seguido de las necesidades sociales, como la pertenencia y el amor.



## TEORÍA ERC

La teoría ERC (Existencia, Relación y Crecimiento) de Alderfer, propone 3 motivaciones: la de existencia que corresponde a la necesidad fisiológica de Maslow, la de relación donde lo importante son las interacciones sociales, el apoyo emocional, el reconocimiento y el sentido de pertenencia al grupo y por último, la motivación de crecimiento que se centra en el desarrollo y el crecimiento personal.



## TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERZBERG

La teoría del factor dual de Herzberg refiere que los factores motivantes (después de haber satisfecho los higiénicos) son las tareas estimulantes, el sentimiento de la autorrealización, el reconocimiento, el logro y la mayor responsabilidad.



## TEORÍA DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDAS DE MCCLELLAND

Modelo de necesidades adquiridas de David McClelland, postula que las personas adquieren 3 necesidades o motivaciones importantes: de logro, de afiliación y de poder, mediante la interacción con su entorno social.



## TEORÍA DE LA EQUIDAD

La Teoría de la Equidad de Adams, explica la influencia que la percepción de un trato justo tiene en la motivación de los individuos o en su desmotivación. Las personas tendemos a compararnos con los demás, con las situaciones de otras personas, dentro y fuera del trabajo.



## 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 tarea.



## TEORÍA DE LAS EXPECTATIVAS

La teoría de la motivación de la expectativa o la teoría de la expectativa es la creencia de que un individuo elegirá sus comportamientos en función de lo que cree que conducirá al resultado más beneficioso.



## TEORÍA DEL REFUERZO

La teoría sugiere que los directivos deberían intentar estructurar las contingencias de recompensas y castigos en el trabajo de tal manera que las consecuencias de una conducta laboral eficaz sean positivas mientras que las consecuencias de una conducta laboral ineficaz sean negativas o desagradables.



# BIBLIOGRAFÍA

- ANTOLOGÍA DEL LIBRO DE LA UDS DE LA MATERIA “COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL”
- DATOS RECABADOS EN LAS CLASES IMPARTIDAS POR EL DR. VICTOR ANTONIO GONZALEZ SALAS.

