



**MATERIA: COMPORTAMIENTO
ORGANIZACIONAL**

DOCENTE: VICTOR GONZALES SALAS

ALUMNO: JOCTAN CARBAJAL SALMERON

CUATRIMETRES: 4-A

Motivación

Proceso de motivación

1. Las necesidades y las carencias provocan tensión e incomodidad en la persona, lo que desencadena un proceso que busca reducir o eliminar esa tensión. 2. La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad o carencia y surge el comportamiento enfocado en esa meta. 3. Si la persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito. La satisfacción elimina o reduce la carencia. No obstante, si por algún obstáculo no logra la satisfacción, surgen la frustración, el conflicto o estrés. 4. Esa evaluación del desempeño determina algún tipo de recompensa (incentivo) o sanción para la persona. 5. Se desencadena un nuevo proceso de motivación y se inicia otro ciclo.

concepto

impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación.

Teorías de la motivación

La teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades, es decir, las necesidades se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

Teoría de los dos factores de Herzberg

Herzberg llegó a la conclusión de que los factores responsables de la satisfacción profesional son distintos de los que causan la insatisfacción y están totalmente desligados de ellos. En su opinión, lo opuesto de la satisfacción no es la insatisfacción, sino la ausencia de satisfacción. De igual manera, lo opuesto de la insatisfacción no es la satisfacción, sino la ausencia de insatisfacción.

Teoría de las necesidades adquiridas de McClelland

1. La necesidad de realización (need for achievement) es la necesidad de éxito competitivo, búsqueda de la excelencia, lucha por el éxito y realización en relación con determinadas normas
La necesidad de poder (need for power) es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas, a conseguir que adquieran un comportamiento que no tendrían de forma natural.
La necesidad de afiliación (need for affiliation) es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado por los demás.

Teoría de la equidad

se refirió al proceso de motivación; se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros. Las personas contrastan su trabajo, sus entradas (esfuerzo, experiencia, educación y competencias) y los resultados que obtienen (remuneración, aumentos y reconocimiento) en comparación con los de otras personas. 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.

Teoría de la definición de objetivos

La teoría de la definición de objetivos se refiere a un enfoque en la psicología y la gestión que se centra en la importancia de establecer metas claras y específicas para dirigir y motivar el comportamiento de las personas. Esta teoría se ha utilizado en diversos campos, desde la psicología organizacional hasta la educación y la gestión, y ha sido objeto de investigaciones extensas.