

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

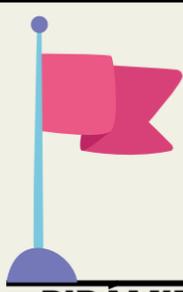
COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

SUPER NOTA. UNIDAD IV TEORÍAS DE LA ORGANIZACIÓN

LIC. VICTOR ANTONIO SALAS

VÍCTOR HUGO BALBOA CASTILLO

27 DE NOVIEMBRE DE 2023



TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN

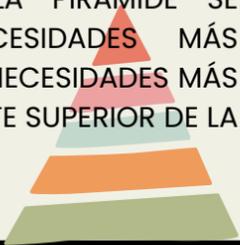


PIRÁMIDE DE NECESIDADES DE MASLOW

NECESIDADES

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.

LA JERARQUÍA DE MASLOW SE MUESTRA CON MAYOR FRECUENCIA COMO UNA PIRÁMIDE. LOS NIVELES MÁS BAJOS DE LA PIRÁMIDE SE COMPONEN DE LAS NECESIDADES MÁS BÁSICAS, MIENTRAS QUE LAS NECESIDADES MÁS COMPLEJAS ESTÁN EN LA PARTE SUPERIOR DE LA PIRÁMIDE.



- 1. LAS NECESIDADES FISIOLÓGICAS:** SON LAS DE ALIMENTACIÓN, HABITACIÓN Y PROTECCIÓN CONTRA EL DOLOR O EL SUFRIMIENTO.
- 2. LAS NECESIDADES DE SEGURIDAD:** SON LAS DE ESTAR LIBRE DE PELIGROS Y ESTAR PROTEGIDO CONTRA AMENAZAS DEL ENTORNO EXTERNO.
- 3. LAS NECESIDADES SOCIALES:** SON LAS DE AMISTAD, PARTICIPACIÓN, PERTENENCIA A GRUPOS, AMOR Y AFECTO.
- 4. LAS NECESIDADES DE ESTIMA:** SON LAS RELACIONADAS CON LA FORMA EN QUE UNA PERSONA SE PERCIBE Y EVALÚA, COMO LA AUTOESTIMA.
- 5. LAS NECESIDADES DE AUTORREALIZACIÓN:** SON LAS MÁS ELEVADAS DEL SER HUMANO Y LO LLEVAN A REALIZARSE MEDIANTE EL DESARROLLO DE SUS APTITUDES Y CAPACIDADES

LA TEORÍA DE MASLOW SE BASA EN LOS SIGUIENTES ARGUMENTOS:

1. LAS NECESIDADES QUE NO HAN SIDO SATISFECHAS INFLUYEN EN EL COMPORTAMIENTO Y LO DIRIGEN HACIA METAS U OBJETIVOS INDIVIDUALES.
2. CADA PERSONA NACE CON CIERTO BAGAJE DE NECESIDADES FISIOLÓGICAS, LAS CUALES SON INNATAS O HEREDITARIAS.
3. A PARTIR DE CIERTA EDAD, CADA PERSONA EMPRENDE UN LARGO CAMINO DE APRENDIZAJE DE NUEVAS PAUTAS DE NECESIDADES.
4. A MEDIDA QUE LA PERSONA VA CONTROLANDO SUS NECESIDADES PRIMARIAS POR MEDIO DEL APRENDIZAJE, SURGEN GRADUALMENTE LAS NECESIDADES SECUNDARIAS.
5. EL COMPORTAMIENTO DEL INDIVIDUO ESTÁ SUJETO A LA INFLUENCIA DE UN GRAN NÚMERO DE NECESIDADES CONCOMITANTES QUE SE INCORPORAN A LA JERARQUÍA.
6. NO OBSTANTE, MIENTRAS UNA NECESIDAD DE ORDEN INFERIOR NO ESTÉ SATISFECHA, SE VOLVERÁ IMPERATIVA Y DOMINARÁ EL COMPORTAMIENTO HASTA QUEDAR TOTALMENTE SATISFECHA.
7. LAS NECESIDADES BÁSICAS (HAMBRE, SED, SUEÑO).
8. LA TEORÍA DE MASLOW PARTE DE LA PREMISA DE QUE LAS PERSONAS TIENEN LA NECESIDAD DE CRECER Y DESARROLLARSE, PERO ESTE SUPUESTO NO ES VÁLIDO PARA TODOS LOS INDIVIDUOS

TEORÍA ERC

LA TEORÍA ERC (EXISTENCIA, RELACIÓN Y CRECIMIENTO) DE ALDERFER (1972) PROPONE TRES 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

DIFERENCIAS ENTRE LOS PLANTEAMIENTOS DE MASLOW Y ALDERFER

1. ALDERFER REEMPLAZÓ LAS CINCO NECESIDADES BÁSICAS DE MASLOW POR TRES.
2. MÁS DE UNA NECESIDAD PUEDE ESTAR ACTIVA AL MISMO TIEMPO.
3. SI UNA NECESIDAD DE ORDEN MÁS ALTO ES REPRIMIDA, EL DESEO DE SATISFACER OTRA DE ORDEN MÁS BAJO AUMENTARÁ.
4. NO SE BASA EN UNA JERARQUÍA RÍGIDA EN LA CUAL EL INDIVIDUO DEBA SATISFACER UNA NECESIDAD BÁSICA DE ORDEN INFERIOR ANTES DE CONCENTRARSE EN UNA DE ORDEN SUPERIOR.

TEORÍA DE LA EQUIDAD

FUE DESARROLLADA POR ADAMS,²⁷ 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. LAS PERSONAS CONTRASTAN SU TRABAJO, SUS ENTRADAS Y LOS RESULTADOS QUE OBTIENEN EN COMPARACIÓN CON LOS DE OTRAS PERSONAS.



TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERZBERG

SEGÚN HERZBERG, LA MOTIVACIÓN DE LAS PERSONAS PARA EL TRABAJO DEPENDE DE DOS FACTORES ÍNTIMAMENTE RELACIONADOS:

- 1. LOS FACTORES HIGIÉNICOS:** SON LAS CONDICIONES DE TRABAJO QUE RODEAN A LA PERSONA. INCLUYEN 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 REFIEREN AL PERFIL DEL PUESTO Y A LAS ACTIVIDADES RELACIONADAS CON ÉL. PRODUCEN UNA SATISFACCIÓN DURADERA Y AUMENTAN LA PRODUCTIVIDAD A NIVELES DE EXCELENCIA.

TEORÍA DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDAS DE MCCLELLAND

También es conocida como la Teoría de las 3 necesidades o teoría de las necesidades motivacionales, considera que la satisfacción de las necesidades de logro, poder y afiliación afectan en la empresa y en el desempeño de la actividad laboral.

LA NECESIDAD DE REALIZACIÓN

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

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. Es el deseo de producir un efecto, de estar al mando. Las personas que tienen esta necesidad prefieren situaciones competitivas y de estatus y suelen preocuparse más por el prestigio

LA NECESIDAD DE AFILIACIÓN

Es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado por los demás. Las personas que tienen esta necesidad buscan la amistad, prefieren situaciones de cooperación en lugar de aquellas de competencia



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

ANTOLOGÍA INSTITUCIONAL DE LA MATERIA DE COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA UNIVERSIDAD DEL SURESTE