

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



**MATERIA: COMPORTAMIENTO
ORGANIZACIONAL
DOCENTE: VICTOR GONZALES SALAS
ALUMNO: JULIAN ISAIN TREJO MUÑOZ
CUATRIMETRES: 4-A**

MOTIVACIÓN

PROCESOS DE LA MOTIVACIÓN

CONCEPTO

TEORIAS DE LA 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

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

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

TEORIA DE LOS DOS FACTORES DE HEZBERG

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
2. 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.
3. 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.

TEORIA DE LA EQUIDAD

Se basa en la comparación de las personas que hacen entre sus aportaciones y las de otros

TEORIA DE LA DEFINICION 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