

Alumno

**Leslie Abigail García
López**

4° cuatrimestre

**Lic. Medicina veterinaria y
zootecnia**

Materia

**Comportamiento
organizacional**

Docente

**Lic. Víctor Antonio
González salas**

Actividad

Super nota

Fecha

**27 de noviembre de
2023**



Teorías de la motivación

Motivación

el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. Es resultado de la interacción del individuo con la situación.

Teorías de la motivación (Pirámide de Maslow) Pirámide de necesidades de Maslow

Las necesidades fisiológicas
alimentación, habitación y protección contra el dolor o el sufrimiento.

Las necesidades de seguridad son las de estar libre de peligros (reales o imaginarios)
Las necesidades sociales son las de amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto.

Las necesidades de estima son las relacionadas con la forma en que una persona se percibe y evalúa, como la autoestima, el amor propio y la confianza en uno mismo



Teorías de la motivación (Teoría de los dos factores de Herzberg)

1. Los factores higiénicos: condiciones de trabajo que rodean a la persona.

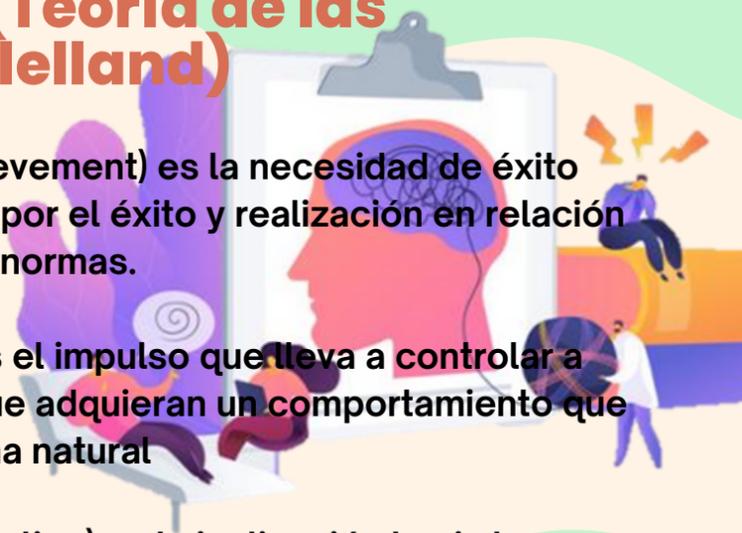
Incluyen las instalaciones y el ambiente y engloban las condiciones físicas, el salario y las prestaciones sociales, las políticas de la organización, el estilo de liderazgo, el clima laboral, las relaciones entre la dirección y los empleados

Teorías de la motivación (Teoría de las necesidades 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.



Teorías de la motivación (Teoría de la equidad)

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)



Teorías de la definición de objetivos

Éste indica a la persona qué debe hacer y cuánto esfuerzo tendrá que invertir para lograrlo. analiza el efecto que la especificación de objetivos, los desafíos y la realimentación producen en el desempeño de las personas.



Bibliografía