



Mi Universidad

Supernota

Nombre del Alumno: Francisco de Jesús Álvarez Velasco

Nombre del tema: Las personas en las organizaciones y teorías de la motivación

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Comportamiento organizacional

Nombre del profesor: Courtois Espadas Jennifer Alejandra

Nombre de la Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 4

Las personas en las organizaciones y teorías de la motivación

¿Qué es la motivación?

Es un impulso para realizar una acción

Dirige la conducta hacia un objetivo

La palabra motivación proviene del latín moveré, que significa mover.



Metas: resultados que busca una persona positivas y negativas

Proceso de la motivación:

Necesidades: Son el motor de respuestas conductuales

- Fisiológicas: alimento
- Psicológicas: autoestima
- Sociológica: interacción social

La motivación es el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción.

Recompensa de la motivación: Material, física, emocional y satisfactoria



- Reconocimiento de la necesidad, en la provoca tensión y buscamos eliminar esta tensión.
- Elegimos un curso de acción, surge un impulso enfocado en el comportamiento para alcanzar la meta.
- Si se satisface la necesidad habríamos tenido éxito, se reduce o se elimina la carencia.
- Evaluación de desempeños (recompensas, sanción).
- Nuevo proceso de motivación. Se inicia otro ciclo.

Teoría de la motivación pirámide de Maslow:

- Esta basada en necesidades
- Clasificada por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano
- Tiene 5 niveles, la de mayor importancia se encuentra en la base de la pirámide



- Necesidades biológicas/fisiológicas:
- Alimento
 - Habitación
 - Protección del dólar
 - Exige su satisfacción supervivencia

- Necesidades de seguridad:
- Libre de peligro
 - Protección contra amenazas externas
 - Permiten la supervivencia

- Necesidades sociales:
- Amistad
 - Afecto
 - Sentido de pertinencia
 - Relaciona con otros
 - Deseo de dar y recibir afectos

- Necesidades de estima:
- Autoestima
 - Amor propio
 - Confianza en uno mismo

- Necesidades de auto realización:
- Desarrollo de aptitudes y capacidades
 - Reflejan esfuerzo de cada persona
 - Alcance de potencialidad

Teoría de la motivación los factores de Herzberg:

Factores higiénicos:

- Condiciones de trabajo
- Instalaciones, salario, prestaciones, ambiente laboral
- Es una satisfacción no duradera

Factores motivacionales:

- Perfil y actividades del puesto
- Libertad de realizar trabajo
- Definición de metas
- Responsabilidad total
- Autoevaluación del desempeño
- Satisfacción duradera y aumenta la productividad

LOS DOS FACTORES DE HERZBERG	
FACTORES MOTIVACIONALES (De satisfacción)	FACTORES DE HIGIENE (De insatisfacción)
Contenido del cargo (Como se siente el individuo en relación a su cargo).	Contexto del cargo (Como se siente el individuo en relación condiciones de la empresa).
<ol style="list-style-type: none"> 1. El trabajo en sí 2. Realización 3. Reconocimiento 4. Progreso profesional 5. Responsabilidad 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las condiciones de trabajo 2. Administración de la empresa 3. Salario 4. Relaciones con el supervisor 5. Beneficios y servicios sociales

Teoría de la equidad:

Se basa en la comparación
Mi esfuerzo y mi recompensa vs el de otra persona

- Esfuerzo
- Experiencia
- Educación
- Competencias

- Remuneración
- Aumentos
- reconocimiento

Cuando estas relaciones son iguales existe un estado de equidad

Cuando no hay equidad hay desigualdad e injusticia

Teoría de las necesidades adquiridas de McClelland:



- Necesidad de realización:
- Competitivo
 - Búsqueda de excelencia
 - Lucha por el éxito
 - Deseo de hacer las cosas mejor

- Necesidad de poder:
- Deseo de controlar a otros
 - Deseo de estar al mando
 - Se preocupa mas por el prestigio que por el desempeño

- Necesidad de afiliación:
- Busca la aceptación
 - Deseo de ser amado
 - Necesidad reciproca

Teoría de la definición de objetivos:

La principal fuente de motivación es luchar por un objetivo (Edwin Locke)

Fundamento: los objetivos definidos y más difíciles de alcanzar llevan mejores resultados de metas y un excelente estímulo

4 métodos para motivar

Dinero

Definición de objetivos

Participación en la toma de decisiones

Mayor desafío / mayor responsabilidad



Bibliografía