



**Mi Universidad**

**SUPER NOTA**

*Nombre del Alumno: Ana Karen Cancino Borraz*

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

*Parcial: 2*

*Nombre de la Materia: Comportamiento organizacional*

*Nombre del profesor: Jennifer Alejandra Courtois Espadas*

*Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y zootecnia*

*Cuatrimestre: cuarto*

# LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

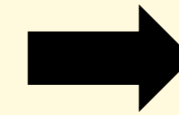
## CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

Latín "moveré" mover, es un impulso para realizar una acción que dirige la conducta hacia un objetivo. Permite la búsqueda continua de mejores condiciones.



## PROCESO DE MOTIVACIÓN

Lo que motiva hoy no podría motivarla mañana. Las necesidades o carencias son importantes para el comportamiento.



1. Reconocimiento de la necesidad, en la persona provoca tensión y buscamos eliminar esta tensión.
2. Elegimos un curso de acción, surge un impulso enfocado en el comportamiento para alcanzar la meta.
3. Si se satisface la necesidad habremos tenido éxito se reduce o elimina la carencia si no se logra la satisfacción, surge frustración, conflicto o estrés.
4. Evaluación de desempeño.
5. Nuevo proceso de motivación se inicia.

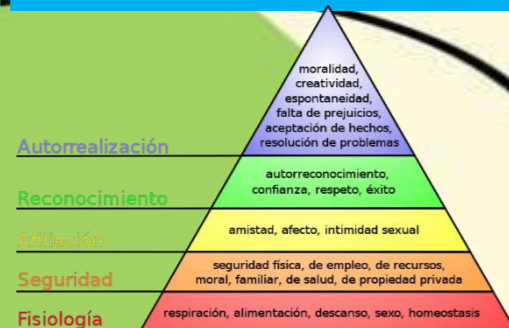


## TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

### PIRÁMIDE DE MASLOW:

Basada en necesidades, clasificada por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

1. Necesidades fisiológicas/biológicas
2. Necesidades de seguridad
3. Necesidades sociales
4. Necesidades de estima
5. Necesidades de autorrealización



## TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERZBERG

### 1. FACTORES HIGIÉNICOS:

Condiciones de trabajo. Satisfacción no duradera.

### 2. FACTORES MOTIVACIONALES:

Perfil y actividades del puesto. Satisfacción duradera y aumento de productividad.



## TEORÍAS DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDAS DE McClelland

### 1. Necesidades de realización:

Busca la excelencia y lucha por el éxito.

### 2. Necesidad de poder:

Deseo de controlar a todos y de estar al mando.

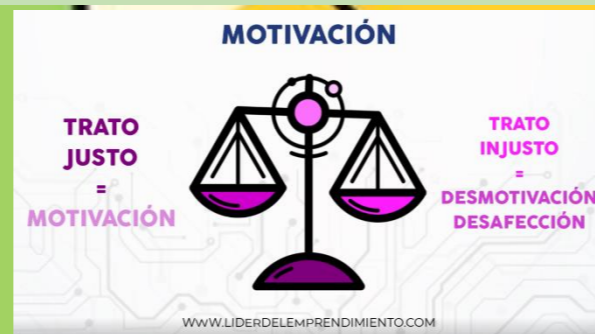
### 3. Necesidad de afiliación:

Busca aceptación y amistad.



## TEORÍA DE LA EQUIDAD

Se basa en la comparación. Mi esfuerzo y mi recompensa VS en de otra persona.



## TEORÍA DE LA DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

### FUNDAMENTO:

Los objetivos definidos y más difíciles de alcanzar llevan mejores resultados de metas, excelente estímulo.

### MÉTODOS PARA MOTIVAR:

1. DINERO
2. DEFINICION DE OBJETIVOS.
3. PARTICIPACION EN LA TOMA DE DECISIONES.
4. MAYOR DESAFIO=MAYOR RESPONSABILIDAD.



### Bibliografía

UDS. (2023). *Comportamiento organizacional*. Obtenido de Apuntes de clase .