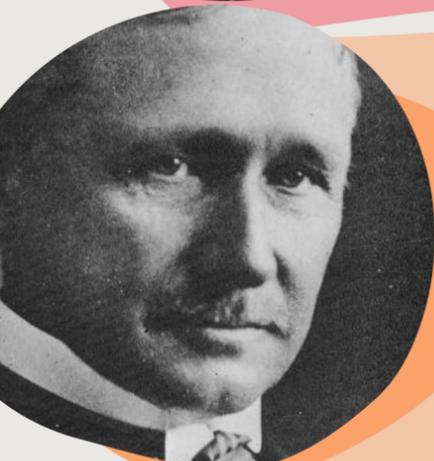


TEORÍAS, LEYES Y MODELOS EN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL



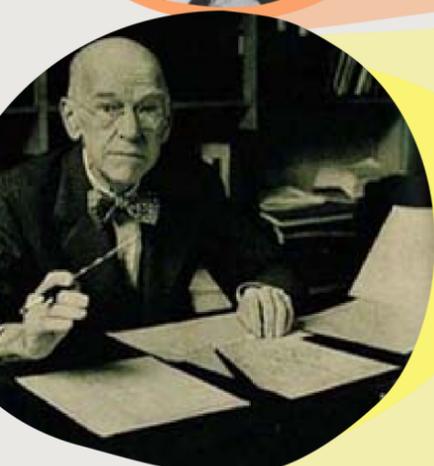
TEORÍA CLÁSICA

Surge después de la Revolución Industrial, trata con la estructura de las organizacionales formales. La Teoría Clásica se basa fundamentalmente en la organización formal o la estructura de la organización sin darle mayor importancia al factor humano. Henry Fayol, realizó importantes aportes a los diferentes niveles administrativos, y es considerado el padre de la Teoría Clásica



TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA

Fue iniciada por Frederick W. Taylor (1856-1915), quien es considerado el padre de la administración científica. Transformación y crecimiento en las organizaciones, aunados a la elevación de los costos y de mano de obra, obligó a la gerencia a dedicar un esfuerzo extra para una mayor eficiencia. Describe 4 principios responsables de la gerencia: Principio de planeamiento, Principio de preparación, Principio de control y Principio de la ejecución.



TEORÍA DE LAS RELACIONES HUMANAS

Desarrollada por Elton Mayo y sus colaboradores, concluyen que no existe una relación directa entre la eficacia y cada condición de trabajo que se estudiaron, demostraron que ponerle atención al empleado, la motivación, evitar la rutina, trabajar en equipo, ayudaba a la productividad de las empresas, esto busca mayor flujo de comunicación, sobresaliendo la importancia del factor humano permitiendo su participación en la toma de decisiones y en la comunicación interna



TEORÍAS COGNOSCITIVAS

Tienen la visión de que son las necesidades internas del individuo que provocan un determinado comportamiento o actitud. Determinan que todos nuestros actos son dependientes de nuestras propias acciones y son inherentes a la vida de cada uno de nosotros. Por lo tanto el individuo es el actor, el hacedor, el que construye su propio mundo.



TEORÍA DE LA AUTO ACTUALIZACIÓN

Abraham H. Maslow (1908-1970) se dedicó al estudio de las personas sanas, examinó la alegría, el entusiasmo, el amor y la satisfacción, reconociendo que todo ser humano tiene dos tipos de necesidades: las primarias que corrigen deficiencias y las secundarias que persiguen el nivel más alto de existencia del ser humano, presenta 5 niveles; 1. Necesidades físicas básicas, 2. Necesidades de protección y seguridad, 3. Necesidades de pertenencia y sociales, 4. Necesidades de estima y estatus y 5. Necesidades de actualización de sí mismo



TEORÍA DE CAMPO DE LEWIN

Se fundamenta el comportamiento de los seres humanos no depende ni del pasado, ni del futuro sino del espacio psicológico real y actual, donde se desenvuelve la vida del individuo, El comportamiento del individuo está dado por la dirección de la fuerza resultante y puede ser de repulsión del objeto, persona o situación o puede ser de atracción. (Chiavenato, 1981).



TEORÍA DE LAS EXPECTATIVAS

Propuesta por Víctor Vroom, establece que la motivación depende de las expectativas de los individuos en relación con su capacidad para desempeñar tareas y recibir las recompensas deseadas. La clave de esta teoría son las expectativas de las relaciones entre el esfuerzo, desempeño, productos y valor de los resultados finales que se pueden identificar de la siguiente manera: Relación esfuerzo-desempeño, relación desempeño-recompensa, Relación recompensas-metas profesionales.

FUENTE DE INFORMACIÓN:

Universidad del Sureste. Antología del Comportamiento Organizacional (pp. 39-70)