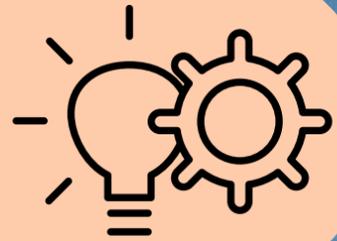


TEORIAS

DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

TEORIA DE LA ADMINISTRACIÓN CIENTÍFICA

La 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 en la perfección de las técnicas de trabajo y la creación de normas capaces de juzgar la eficiencia del empleado con la finalidad de aumentar la productividad dentro de la organización



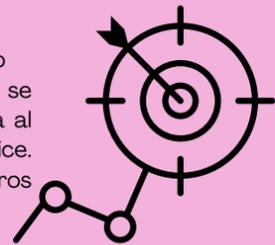
TEORIA DE LA RELACIONES LABORALES

Elton Mayo reveló que durante las pruebas y en las entrevistas los empleados sentían que alguien les prestaba atención y les daba importancia como personas y por consecuencia tenían mejor ánimo y producían aún más. Este fue básicamente un movimiento de reacción y de oposición a la teoría clásica.



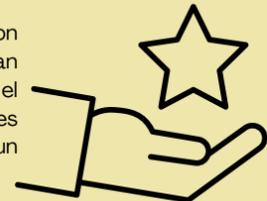
TEORIA DE LA CONTINGENCIA

Hace énfasis en que no hay nada absoluto en las organizaciones: todo es relativo y siempre depende de algún factor. Joan Woodward se convierte en uno de los fundadores del enfoque de la contingencia al publicar en 1965 su obra Industrial Organization: Theory and practice. Woodward, llevó a cabo una investigación en compañía de otros colegas.



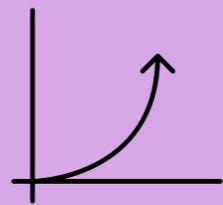
TEORIA DE LA MOTIVACIÓN DE MC-GREGO

Se fundamenta en la idea de que las actitudes y los comportamientos son motivados, por las necesidades de Cada ser humano, las cuales van cambiando de acuerdo a la situación espacio-temporal que enfrenta el individuo. Otro concepto es el de que cada vez que una necesidad es satisfecha, el individuo buscará otra necesidad que satisfacer, en un proceso que solo terminará con la muerte del ser.



TEORIA DE LAS NECESIDADES DE LOGRO, DE AFILIACIÓN Y DE PODER

McClelland afirma que las personas con alta necesidad de logro son con frecuencia emprendedoras; les gusta hacer algo mejor que sus competidores y aceptan riesgos razonables en los negocios. Por otra parte, quienes tienen una alta necesidad de afiliación, son capaces de establecer relaciones de trabajo positivas con los demás



TEORIA DE LAS EXPECTATIVAS

Se vincula no a la identificación de los tipos de necesidades, sino al proceso de pensamiento que los individuos usan para conseguir recompensas. Se basa en la relación entre el esfuerzo de los individuos, su desempeño y el deseo de resultados asociados con un alto desempeño.



TEORIA DE APRENDIZAJE SOCIAL

Se fundamenta en la idea de que los seres humanos imitamos conductas y comportamientos, que ocurren en situaciones específicas, de ciertas personas que por algún motivo admiramos. Observando o mirando a otras personas, o escuchando las experiencias vividas por otros, nosotros aprendemos conductas y comportamientos,

