

Nombre del Alumno: Jose Manuel Espinoza Lopez

Nombre del Tema: Las Personas en las Organizaciones y Teorias de la motivacion

Nombre de la Materia: Comportamiento organizacional

Nombre del Profesor: Valeria Jaquelin Espinosa Lopez

Nombre de la Licenciatura : Contaduría Publica y Finanzas

Cuatrimestre 5

Bibliografía básica y complementaria:

• **Idalberto Chiavenato (2009) Comportamiento organizacional .La dinámica del éxito en**

las organizaciones. México: McGraw Hill.

• **Lourdes Munch et al. . (2010). Organización, diseño de estructuras organizacionales de**

alto rendimiento. México: Trillas.

• **Stephen P. Robbins,(2002) Comportamiento Organizacional, São Paulo: Prentice H**

. **Stephen P. Robbins Timothy A. Judge Comportamiento Organizacional, Decimotercera**

edición, Pearson Educación, 2010

. **Dialnet-LaPoliticaDeAristoteles-2020452.pdf**

. **Comportamiento Organizacional, hellriegel slocum, 12ª. Ed. Pdf.**

LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

Retos y oportunidades:

Existen para que los gerentes utilicen los conceptos del CO, por ejemplo: la respuesta ante las presiones económicas, respuesta ante la globalización, administración de una fuerza de trabajo diversa, mejora de servicio al cliente, mejora de las habilidades interpersonales, y estimulación del cambio y la innovación.

1.



Principios básicos :

- 1: capacidades distintas durante mucho tiempo los psicólogos distinguieron dos tipos de comportamientos el innato y el aprendido.
- 2: las personas tienen necesidades diferentes y tratan de satisfacerlas.
- 3: las personas piensan en el futuro y eligen su comportamiento.
- 4: las personas perciben su ambiente en función de necesidades y experiencias pasadas.
- 5: las personas reaccionan en forma emocional.
- 6: los comportamientos y las actitudes son provocados por muchos factores.

La percepción y la toma de decisiones:

La percepción: depende de la manera en que las personas perciben su entorno mediato e inmediato toman decisiones y adoptan comportamientos. es un proceso activo por medio del cual las personas organizan e interpretan sus impresiones sensoriales.

Los factores que incluyen tales que pueden radicar en el receptor, el objeto percibido o en el contexto de la situación donde ocurre la percepción.

Concepto de motivación:

Está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. también es considerada como el impulso que conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación. Es el resultado de la interacción del individuo con la situación.

Proceso de motivación:

Está dirigido a las metas o a las necesidades. Son resultados que busca la persona y actúan como fuerzas vitales que la atraen. alcanzarlas reduce las necesidades humanas, estas pueden ser positivas (elogios, reconocimiento, interés personal, aumento de sueldo o ascensos) o negativas (críticas, advertencias, desinterés personal).



LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

Pirámide de Maslow:

Está basada en las pirámide de las necesidades, es decir, las necesidades de pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia por ejemplo: las primarias

- 1: fisiológicas básicas
- 2: seguridad

secundarias:

- 3: sociales
- 4: ego
- 5: autorealización.

1.



Factores de Herzberg:

1: Higiénicos: son las 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.

2: motivacionales: se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con el. Producen una satisfacción duradera y aumentan la productividad a niveles de excelencia, elevando satisfacción a las personas.

Necesidades de McClelland:

- 1: Realización: es la necesidad del éxito competitivo, búsqueda de la excelencia, lucha por el éxito y realización en relación con determinadas normas.
- 2: Poder: 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: Afiliación: es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado.

Teorías de la motivación (equidad):

Se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros. Las contrastan su trabajo, sus entradas (esfuerzo, experiencia, educación y competencias) y los resultados que obtienen (remuneración, aumentos y reconocimiento) en comparación con los de otras personas.



Definición de objetivos:

Indicar a la persona que debe hacer y cuanto esfuerzo tendrá que invertir para lograrlo. También analiza el efecto que la especificación de los desafíos y la realimentación producen en el desempeño de las personas. Que lleven a mejores resultados que las metas amplias y generales, así llevar a la toma de decisiones.

