

ALUMNO:

VICENTE SHILON LOPEZ

MAESTRO:

ANTONIO GALERAZ PEREZ

PERCIAL:

UNICO

MATERIA:

PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL

TEMA:

MOTIVACION Y EMOCION

LIC:

PSICOLOGIA GENERAL

6to CAUTRIMESTRE

Cuadro sinóptico y
mapa conceptual

MOTIVACION

CONSEPTO DE MOTIVACION

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo

Es considerada como el impulso que producen las personas a elegir y realizar una acción entre aquella alternativa que se presentan en determinada situación

CARACTERISTICA DE LAS PERSONAS MOTIVADAS

1 es la confianza en sí mismo es decir una persona motivada confía en su conocimiento en su habilidad y en su capacidad para lograr las cosas

Conocen sus fortaleza y debilidad todo el mundo tiene punto fuertes puntos débiles lo mejor que se puede hacer es reconocerlos y vivir con ellos

CARACTERISTICA DE LAS PERSONAS CON MOTIVOS

Saben reconocer sus errores también reconocen sus errores, buscan diferentes formas de mejorar las cosas equivocarse es de humano

Tiene una actitud positiva: algo que influye y suelen a sumir la vida con mucho aplomo y no se dejan ganar por la circunstancia

IMPLICACION PARA EL DESEMPEÑO Y LA SATIFICACION

Existe una gran cantidad de criterio que podrían medirse al estimular el desempeño la capacidades, habilidades, necesidades y cualidades

El desempeño refleja principal mente los objetivos de la eficiencia esto alcanzara a las metas al tiempo que se utilizan los recursos eficientemente

IMPLICACION PARA EL DESEMPEÑO Y LA SATIFICACION

Se identificaron cinco demisiones centrales que las organizaciones deben tomarse en cuenta para el desempeño y satisfacción laboral de los empleados

Variedad y cualidades

- identifica de la tarea
- significa de la tarea autónoma
- retro alimentación

MOTIVACION

TEORIA DE BOGLAS MC GREGOR "X" Y"

W XY V son consideradas un referente en las ciencias administrativa en la motivación y el estudio de las relaciones interpersonales principalmente cuando se da la relación jefa colaborador

Douglas megregor identifica dos actitudes en la persona que pueden analizar y relacionar con aspecto del comportamiento humano y de la motivación.

TEORIA DE BOGLAS MC GREGOR "X" Y"

La teoría "X" representan el punto de vista tradicional sobre la dirección y el control del recurso humano.

La teoría "Y" propuesta que parte de las ideas que los empleados quieren, también necesitan trabajar y por lo tanto las metas de los empleados y de la empresa no están en conflicto

JERARQUIA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW

La teoría se explica e ilustra en una pirámide n la base se encuentra las necesidades más básicas y esenciales y en las cúspides las mas tradúcete

- Necesidades fisiológicas o básicas
- Necesidad social
- Necesidad de seguridad
- Necesidad de autoestima
- Necesidad de autorrealización

JERARQUIA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW

Necesidades fisiológicas: alimentación, mantenimiento de la salud, respiración, descanso sexo

Necesidades de autorrealización desarrollo del potencial

TEORIAS DE LAS NECESIDADES ABQUIRIDAS DE MECHECLELLAND

Desarrollada en 1961 que las personas poseen tres necesidades que operan a nivel inconsciente y son adquirida a lo largo de la vida

- Realización o logro
- Poder
- afiliación

MOTIVACION

APLICACIÓN DE LAS TEORIA MOTIVACIONALES alimentación,

Esta intenta explicar la que la motivación a las personas a comportarse de lo hacer que lo hacen

Utilizar estrategia de comprensión tradicionales e innovadoras para aprovechar la teoría de la expectativa

APLICACIÓN DE LAS TEORIA MOTIVACIONALES alimentación,

Conecta los motivos de compensación directamente con objetivo de desempeño específico para impulsar a los empleados a sobre salir

Crea programa de desarrollo de los empleados programa de reconocimiento a los asalariados y una cultura positiva

CONSEPTO DE CONFLICTO Y FOSTRACION

Frustración: estado que se produce cuando la actividad realizada no logra la satisfacción de las necesidades

Conflicto: se llama conflicto e fenómeno psicológico que produce cuando el sujeto no puede decidir entre dos o más motivaciones para satisfacer

TIPOS DE CONFLICTO

Colaborativo: yo gano tu ganas

Competitivo: yo gano tu pierdes

Distributivos: yo p

Acomodativo: yo pierdo tu gana

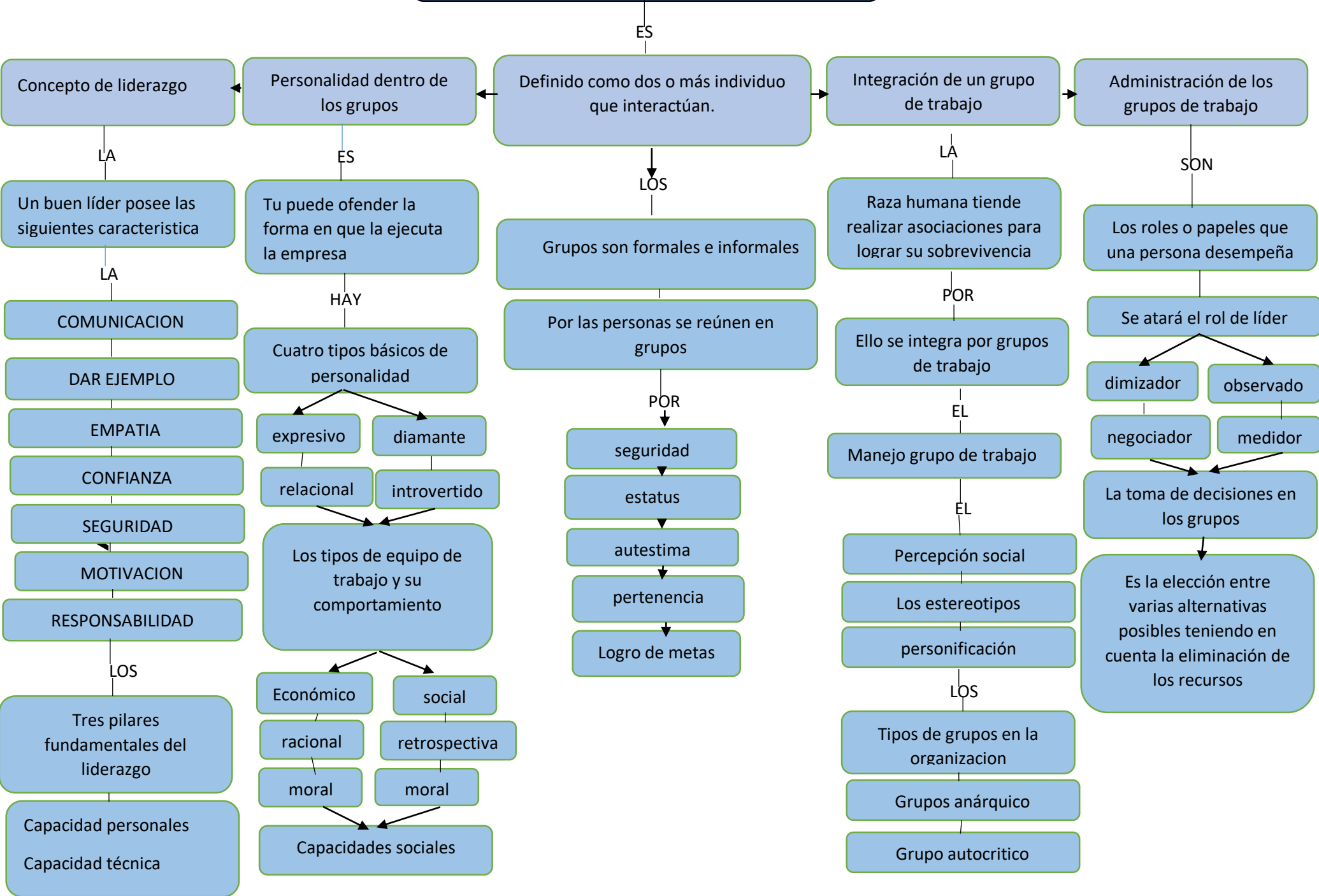
Evitativo: no negociar

REACCIONES A LAS FRUCTACIONES

Es el sentimiento que surge cuando no lograremos lo que queremos o cuando ocurres algo que no deseamos y en el trabajo es común

Cuando nos sentimos frustrado la tensión se acumula en el organismo y busca una vía de salida ya sea mediante la agrevesidad descontento lesión emocional apatía

GRUPOS EN LAS ORGANISACIONES



Referencias

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo.

[Antología universidad del sureste \[UDS\] Estructura organizacional \(2024\)](#)

Es considerada como el impulso que producen las personas a elegir y realizar una acción entre aquella alternativa que se presentan en determinada situación. [Antología universidad del sureste \[UDS\] Estructura organizacional \(2024\)](#)

1 es la confianza en sí mismo es decir una persona motivada confía en su conocimiento en su habilidad y en su capacidad para lograr las cosas. [Antología universidad del sureste \[UDS\] Estructura organizacional \(2024\)](#)

Es el sentimiento que surge cuando no lograremos lo que queremos o cuando ocurre algo que no deseamos y en el trabajo es común [Antología universidad del sureste \[UDS\] Estructura organizacional \(2024\)](#)

uando nos sentimos frustrado la tensión se acumula en el organismo y busca una vía de salida ya sea mediante la agresividad descontento lesión emocional apatía [Antología universidad del sureste \[UDS\] Estructura organizacional \(2024\)](#)

