



NOMBRE DE ALUMNO:

Raúl Luna estrella

MAESTRO

Anel Alejandra Ruiz Ordoñez

MATERIA

Psicología organizacional

CUATRIMESTRE

6to.

CARRERA

psicología



Existe una finalidad en todo comportamiento humano dado que hay una causa que lo genera, que nos da de entender que la conducta siempre esta dirigida hacia un objetivo.

- TIENEN CONFIANZA EN SUS HABILIDADES Y TALENTOS
- CONOCEN SUS FORTALEZAS Y DEBILIDADES
- SABEN RECONOCER ERRORES
- TIENEN UNA ACTITUD POSITIVA
- PERSISTENTES Y PERSEVERAN PARA LOGRAR METAS
- TIENE CLAROS OBJETIVOS
- IMPLICACION PARA EL DESEMPEÑO Y LA SATISFACCION

TEORIA DE DOUGLAS MC GREGOR "X" y "Y"

El objetivo de este trabajo fue determinar en el contexto mexicano, en cual fue una investigación que hizo, un grupo de trabajo Sr DOUGLAS.

Según la teoría X, habla que el ser humano ordinario siente una desgana intrínseca hacia el trabajo y lo evita siempre que pueda.

En la teoría Y, propuestas que parte de la idea de que los empleados quieren y también necesitan trabajar y, por lo tanto, las metas del empleados y empresas es el desarrollo del esfuerzo en el trabajo (mental o físico) es tan natural como el descanso.

JERARQUIA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW

El ser humano se esfuerza por ascender en la pirámide y para ello debe satisfacer necesidades cada vez mas complejas y que necesitan mas tiempo para ser cumplidas.

1 necesidades fisiológicos

.

2. Necesidad de seguridad

3. Necesidades sociales

4,. Necesidad de estima

5. necesidades de autorrealización

TEORIA DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDA DE MC CLELLAND

Una investigación que se hizo en 1961. En la cual explica que el individuo tiene necesidades que opera a nivel inconsciente y son adquiridas a lo largo de la vida a través del aprendizaje.

1 realización del logro

2 poder

3. Afiliación

TEORIA DE FACTORES DE HERBERG

También denominado Teoría del factor de higiénico y motivacional en la cual fue trabajo del psicólogo Frederick Herzberg, que determinó que la motivación depende del grado de satisfacción que posea el empleado.

APLICACIÓN DE LAS TEORIAS MOTIVACIONALES

Conectar los incentivos de compensación directamente con objetivos de desempeño específico para impulsar a los empleados a sobre salir.

En que todos los empleados ya sea inconscientemente buscan la realización personal, la aceptación social o el poder.

