



Arreola González Jesús Reveriano

González Salas Víctor Antonio

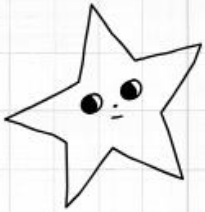
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura Veterinaria y Zootecnia

Comportamiento Organizacional

Tapachula, Chiapas

12 de Octubre del 2024



## PROCESO DE MOTIVACIÓN

Una enorme variedad de factores motiva a los seres humanos. A una persona le puede gustar su trabajo porque satisface sus necesidades sociales y de seguridad. No obstante, las necesidades humanas siempre están cambiando. Lo que motiva a una persona hoy podría no estimularla mañana.

## CONCEPTO DE MOTIVACIÓN

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 conduce a una persona a elegir y realizar una acción entre aquellas alternativas que se presentan en una determinada situación.

## TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (PIRÁMIDE DE MASLOW)

La teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades, es decir, las necesidades se pueden jerarquizar o clasificar por orden de importancia y de influencia en el comportamiento humano.

## LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN

## TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERZBERG)

1. Los factores higiénicos son las condiciones de trabajo que rodean a la persona. Incluyen las instalaciones y el ambiente y engloban las condiciones físicas, el salario.
2. Los factores motivacionales se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él. Producen una satisfacción duradera y aumentan la productividad a niveles de excelencia.

## TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍA DE LA EQUITAD)

Fue desarrollada por Adams, y es la primera que se refirió al proceso de motivación; se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros.

## TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍA DE LAS NECESIDADES DE MCCLELLAND)

1. La necesidad de realización (need for achievement) es la necesidad de éxito competitivo, búsqueda de la excelencia, lucha por el éxito y realización en relación con determinadas normas.
2. La necesidad de poder (need for power) es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas.

