



MAPA CONCEPTUAL: “LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y

TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN”

GALLARDO TEJEDA FRIDA CLARISA

Lic. Gonzales Salas Víctor Antonio

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura en Medicina Veterinaria y Zootecnia

Comportamiento Organizacional

Tapachula, Chiapas

12 de octubre del 2024

LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN.

Motivación.

¿Qué es?

Factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo.

Proviene.

Del latín movere, que significa mover.

Proceso.

1. Las necesidades provocan tensión, esto desencadena un proceso que busca eliminar esa tensión.

2. La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad y surge el impulso.

3. Si la persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito. Si no se logra la satisfacción, surgen la frustración, el conflicto o estrés.

4. Esa evaluación del desempeño determina algún tipo de recompensa (incentivo) o sanción para la persona.

5. Se desencadena un nuevo proceso de motivación y se inicia otro ciclo.

Teorías de la motivación.

Pirámide de Maslow.

Orden.

1. Necesidades fisiológicas (alimentación, agua, ropa).

2. Necesidades de seguridad (estar libre de peligros).

3. Necesidades sociales (amistad, pertenencia a grupos).

4. Necesidades de estima (forma en que una persona se percibe y evalúa).

5. Necesidades de autorrealización (desarrollo de sus aptitudes y capacidades).

Factores de Herzberg.

Son dos.

1. Los factores higiénicos.

Las condiciones de trabajo que rodean a la persona.

2. Los factores motivacionales.

Se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él.

Necesidades de McClelland.

1. La necesidad de realización es la necesidad de éxito competitivo.

2. La necesidad de poder es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas.

3. La necesidad de afiliación es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables.

De la equidad.

Desarrollada por Adams.

Se basa en la comparación que las personas hacen entre sus aportaciones y recompensas y las de otros.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/c6eed1f31a8c5585fb8214123f428942.-%20Antologia%20Comportamiento%20Organizacional>
- [https://blog.hubspot.es/marketing/piramide-maslow-marketing#:~:text=La%20pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20es%20una%20teor%C3%ADa%20psicol%C3%B3gica%20desarrollada%20por,amor%2C%20pertenencia\)%2C%20necesidades%20de](https://blog.hubspot.es/marketing/piramide-maslow-marketing#:~:text=La%20pir%C3%A1mide%20de%20Maslow%20es%20una%20teor%C3%ADa%20psicol%C3%B3gica%20desarrollada%20por,amor%2C%20pertenencia)%2C%20necesidades%20de)
- <https://concepto.de/motivacion/>