



Nombre del Alumno:

Citlally Alejandra Morales Rubio.

Nombre del Tema: SUPERNOTA.

Parcial: Unidad 2

Nombre de la Materia:

**COMPORTAMIENTO
ORGANIZACIONAL.**

Nombre del profesor:

**Lic. LUIS EDUARDO LOPES
MORALES.**

Nombre de la Licenciatura:

**Administración y Estrategias de
Negocios. (LAN)**

Cuatrimestre: 5to.

Introducción.

unidad 2.

En esta nota nos adentraremos en los conceptos, procesos y teorías de la motivación. Toman en cuenta todos los puntos necesarios que debemos de saber y aprender en esta unidad las teorías como las pirámides de las necesidades de Maslow, la teoría de los factores de Herzberg la teoría de las necesidades adquiridos de McClelland y la teoría de la equidad todos estos tipos de teorías nos ayudarán a comprender y a aprender mejor los tipos de motivación que podemos emplear al ejercer en un futuro como administradores en administración y escogen negocios. Tomaremos como referencia a lo aprendido en clase y las diapositivas, vistas en clase y los conocimientos brindados por nuestro profesor y Lic Luis Eduardo López Morales.



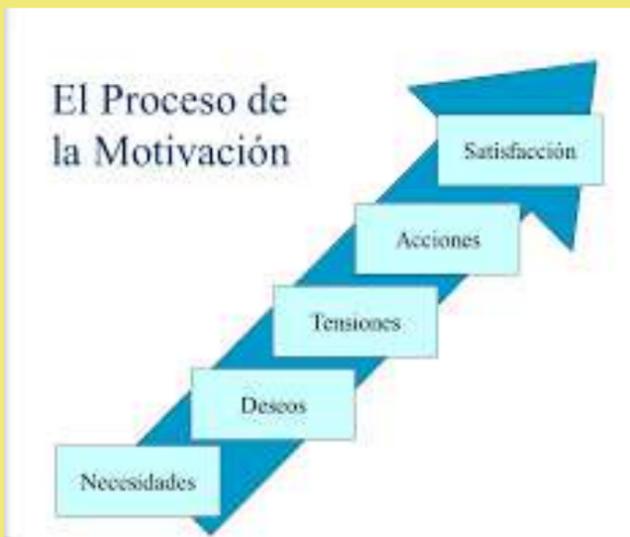
Realizo: Citlally Rubio.

Las personas en las organizaciones y Teorías de la Motivación.

• 2.4 Concepto de motivación.

La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo. Este es un proceso por el cual el sujeto se plantea un objetivo, utiliza los recursos adecuados y mantiene una determinada conducta, con el propósito de lograr una meta.

La motivación representa las fuerzas que operan sobre o en el interior de una persona y que provocan que se comporte de una manera específica para dirigirse hacia las metas.



• 2.5 Proceso de motivación.

El proceso de motivación parte del despertar de la necesidad de conseguir algo, que es un proceso mental que nos obliga a comportarnos de una determinada manera

El proceso de motivación se puede explicar de la siguiente manera:

1. Las necesidades y las carencias provocan tensión e incomodidad en la persona, lo que desencadena un proceso que busca reducir o eliminar esa tensión.
2. La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad o carencia y surge el comportamiento enfocado en esa meta (impulso).
3. Si la persona satisface la necesidad, el proceso de motivación habrá tenido éxito. La satisfacción elimina o reduce la carencia. No obstante, si por algún obstáculo no 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.

Pirámide de Maslow



• 2.6 Teorías de la motivación (pirámide de necesidades de Maslow)

La teoría de la motivación de Maslow está basada en la llamada pirámide de las necesidades. Sugiere que las personas están motivadas por cinco categorías básicas de necesidades: fisiológicas, seguridad, amor, estima y autorrealización. Las necesidades superiores emergen cuando las inferiores están satisfechas.

1. Las necesidades Biológicas son las de alimentación, habitación y protección contra el dolor o el sufrimiento. También se les llama necesidades biológicas, garantizar la supervivencia del individuo.
2. Las necesidades de seguridad son las de estar libre de peligros (reales o imaginarios) y estar protegido contra amenazas del entorno externo.
3. Las necesidades sociales son las de amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto. Están relacionadas con la vida del individuo en sociedad con otras personas.
4. Las necesidades de estima son las relacionadas con la forma en que una persona se percibe y evalúa, como la autoestima, el amor propio y la confianza en uno mismo.
5. Las necesidades de autorrealización son las más elevadas del ser humano y lo llevan a realizarse mediante el desarrollo de sus aptitudes y capacidades. Son las necesidades humanas que se encuentran en la parte más alta de la pirámide y reejan el esfuerzo de cada persona por alcanzar su potencial y desarrollarse continuamente a lo largo de la vida.



Desarrollo:

unidad 2.

Hasta este momento nos hemos introducido un poco más en la información, cómo puede ser nuestro concepto de motivación, el cual vimos en la primera diapositiva. Los procesos que está conlleva unas imágenes referentes con textos e imágenes descriptivas de los temas. También podemos encontrar la primera teoría de la motivación que tomaremos en esta Super nota, la cual fue la pirámide de Maslow. En esta teoría de la motivación de Maslow, está basada en una ideología piramidal de las necesidades básicas hasta la autorrealización de cada uno. Esta sugiere que las personas estén motivadas en cinco categorías básicas de las necesidades, las cuales están explicadas en la primera diapositiva, continuaremos con algunas otras teorías de la motivación, tomando en cuenta diferentes autores y diferentes referencias.

Realizo: Citlally Rubio.

Las personas en las organizaciones y Teorías de la Motivación.

2.7 Teorías de la motivación (Teoría de los dos factores de Herzberg)

La teoría de Herzberg, o también conocida como teoría de los dos factores, teoría del factor dual o teoría de motivación-higiene (teoría bifactorial), afirma que el rendimiento de las personas en el trabajo depende del nivel de satisfacción que experimentan en su ambiente laboral.

Los factores higiénicos son las condiciones de trabajo que rodean a la persona. Son el contexto del trabajo. En la práctica, son los factores utilizados tradicionalmente por las organizaciones para motivar a las personas.

Los factores motivacionales se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él, aumentando la productividad a niveles de excelencia.



factores de satisfacción

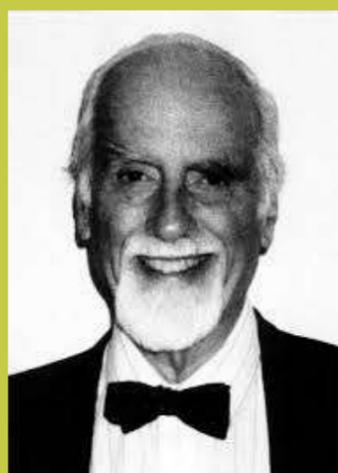
- Uso pleno de las habilidades personales.
- Libertad para decidir cómo ejecutar el trabajo.
- Responsabilidad total por el trabajo.
- Denición de metas y objetivos relacionados con el trabajo



2.8 Teorías de la motivación (Teoría de las necesidades adquiridas de McClelland)

se centra en tres necesidades clave: la necesidad de logro, la necesidad de poder y la necesidad de afiliación. Sostiene que la dinámica del comportamiento humano parte de tres motivos o necesidades básicas, Estas tres necesidades son aprendidas y adquiridas a lo largo de la vida como resultado de las experiencias de cada persona.

- 1. La necesidad de realización, que 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 es el impulso que lleva a controlar a otras personas o inuir en ellas, a conseguir que adquieran un comportamiento que no tendrían de forma natural.
- 3. La necesidad de aliación es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado por los demás.



2.9 Teorías de la motivación (Teoría de la equidad)

La teoría de la equidad sugiere que la percepción que tienen los empleados de la igualdad o desigualdad en el trabajo afecta a su rendimiento. Según esta teoría, los empleados establecen un equilibrio entre su trabajo y su remuneración y comparan este equilibrio con la motivación de diversos grupos de referencia. La Teoría de la Equidad (Adams) explica la influencia que la percepción de un trato justo tiene en la motivación de los individuos.



Conclusión:

unidad 2.

Cómo conclusión, podemos conocer más y aprender acerca de la motivación sus conceptos su proceso y los diferentes teorías que podemos encontrar acerca de esta como la teoría piramidal de Maslow, la cual nos ayuda a comprender las diferentes fases de motivación desde las necesidades básicas hasta la autorrealización, podemos encontrar la teoría de los dos factores de Herzberg el cual nos hace referencia a los factores higiénicos y los factores motivacionales, la teoría de McClelland la cual nos puede enseñar tres diferentes fases que podemos atravesar una motivación, las cuales se centra en el logro, la afiliación y el poder y la teoría de la equidad, la cual nos enseña la balanza entre un trato justo e injusto. De todo esto podemos aprender y reconocer que la motivación es esencial para la vida, la empresa y el trabajo.

Espero la información y las imágenes referenciales de esta Super nota hayan sido claras y de su comprensión. Gracias!