



Nombre de la universidad: Universidad del Sureste.

Nombre de alumno: Karla Susana Almaraz Santiz.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.

Cuatrimestre: 5to Cuatrimestre.

Nombre de la unidad: Las personas en las organizaciones y teorías de la motivación.

Materia: Comportamiento Organizacional.

Fecha: 17 de Febrero del 2025.

LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN.

UNIDAD 2.

INTRODUCCIÓN.

En esta unidad aprenderemos sobre las diferentes teorías de motivación, sobre el concepto de motivación y el proceso de la motivación, lo que nos ayudara a diferenciarlas de manera más fácil y rápida. Aprenderemos a ponerlo en práctica en nuestra vida diaria y nos servirá cuando tengamos nuestra empresa o trabajemos en alguna organización.

CONCEPTO DE MOTIVACIÓN.

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



PROCESO DE MOTIVACIÓN.

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.



PROCESO DE MOTIVACIÓN.

2. La persona escoge un curso de acción para satisfacer determinada necesidad o carencia y surge el comportamiento enfocado en esta meta (**impulso**).



PROCESO DE MOTIVACIÓN.

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, surge la frustración, el conflicto o estrés.



PROCESO DE MOTIVACIÓN

4. Esa evaluación del desempeño determinara 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 (PIRAMIDE DE MASLOW).

Esta pirámide 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.



ABRAHAM MASLOW IDENTIFICÓ LAS SIGUIENTES NECESIDADES.

1. Las necesidades fisiológicas son las de alimentación, habitación y protección contra el dolor o el sufrimiento. También se les conoce como necesidades biológicas.
2. Las necesidades de seguridad son las de estar libre de peligro (reales o imaginarios) y estar protegido contra amenazas del entorno externo.



ABRAHAM MASLOW IDENTIFICÓ LAS SIGUIENTES NECESIDADES.

3. Las necesidades sociales son las de amistad, participación y pertenencia a grupos, amor y afecto. Están relacionados con la vida del individuo en sociedad con otras personas y con el deseo de dar y recibir afecto.

4. Las necesidades 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.



ABRAHAM MASLOW IDENTIFICÓ LAS SIGUIENTES NECESIDADES.

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



TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERBERG).

• Según Herzberg, la motivación de las personas para el trabajo depende de dos factores íntimamente relacionados.

1. Los factores higiénicos son las condiciones de trabajo que rodean a la persona. Son el contexto de trabajo.
2. Los factores motivacionales se refieren al perfil del puesto y a las actividades relacionadas con él



LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN.

UNIDAD 2.

LOS FACTORES DE SATISFACCIÓN SON:

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



TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍAS DE LAS NECESIDADES DE MCCLEAND).

Sostiene que la dinámica del comportamiento humano parte de tres motivos o necesidades básicas.

1. La necesidad de realización, que es la necesidad de éxito competitivo, búsqueda de excelencia, lucha de éxito y realización con determinadas normas.



TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍAS DE LAS NECESIDADES DE MCCLEAND).

2. La necesidad de poder es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas, a conseguir que adquieran un comportamiento que no tendrían de forma natural.



TEORÍAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORÍAS DE LAS NECESIDADES DE MCCLEAND).

3. La necesidad de afiliación es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado por los demás.



TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORIA DE LA EQUIDAD).

La teoría de la equidad (**Adams**) explica la influencia que la percepción de un trato justo tiene en la motivación de los individuos. O desde otro punto de vista, en su desmotivación



TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORIA DE LA EQUIDAD).

Las personas contrastan su trabajo, sus entradas (**esfuerzo, experiencia, educación y competencias**) y los resultados que obtienen (**remuneración** aumentos y reconocimientos) en comparación con los de otras personas.



TEORIAS DE LA MOTIVACIÓN (TEORIA DE LA EQUIDAD).

Analizan lo que reciben de su trabajo (**resultados**) en relación con lo que invierten en él (**entradas**), y comparan esa relación con las de otras personas relevantes.



CONCLUSIONES.

En esta unidad aprendí que existe una pirámide que jerarquiza nuestras necesidades por orden de importancia, igual aprendí que hay muchas teorías de la motivación y cada uno de los autores les da un enfoque muy diferente para así poder usar la que mejor nos sirva con nuestros empleados en las organizaciones.

