

# LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA

## PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL

**SUPER NOTA**

**SEXTO CUATRIMESTRE**

**FATIMA JAMILETH MONTEJO SOLIS**

**DOCENTE : LIC. MIGUEL ANGEL LÓPEZ AGUILAR**

**FECHA DE ENTREGA: 4 DE AGOSTO DE 2025**



# MOTIVACIÓN

## CONCEPTO DE MOTIVACIÓN



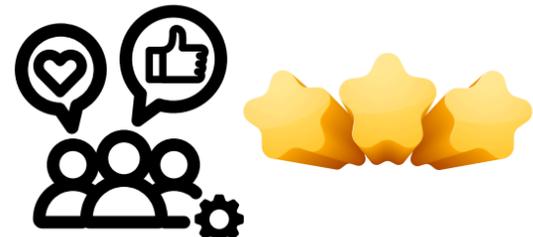
La motivación está constituida por todos los factores capaces de provocar, mantener y dirigir la conducta hacia un objetivo.

## CÓMO ES CONSIDERADA LA MOTIVACIÓN



La motivación también 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.

## IMPLICACIÓN PARA EL DESEMPEÑO Y LA SATISFACCIÓN



La satisfacción laboral es producto de la valoración de los resultados de la experiencia en el trabajo, con referencia a las expectativas del colaborador; es el estado de bienestar en el centro de trabajo, el cual se configura por las interacciones del colaborador con su ambiente laboral. Los resultados que no pueden medirse fácilmente o transferirse a números.

## SATISFACCIÓN LABORAL



La satisfacción laboral es un tema que muchas organizaciones han tomado de una forma ligera, ya que lo ven como un gasto y no como una inversión en sus colaboradores, el tema es importante ya que si todas las organizaciones se preocuparan por brindar oportunidades de crecimiento, los colaboradores tendrían el deseo de desempeñar mejor sus tareas o responsabilidades y sobre todo realizarlo con eficiencia y eficacia, gustándole lo que hace y sintiéndose satisfecho de pertenecer a la institución donde labora y así lograr una mayor satisfacción personal.

## JERARQUÍA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW



La teoría se explica e ilustra en una pirámide: en la base se encuentran las necesidades más básicas y esenciales; y en la cúspide las más trascendentes. El ser humano se esfuerza por ascender en la pirámide y para ello debe satisfacer necesidades cada vez más complejas y que necesitan más tiempo para ser cumplidas.

### NECESIDADES FISIOLÓGICAS:

incluye alimentación, protección contra el dolor o el sufrimiento, sexo, respiración, hidratación, descanso, entre otros.

### NECESIDADES DE SEGURIDAD:

se trata de estar libre de peligros (reales o imaginarios) y estar protegido contra amenazas del entorno.

### NECESIDADES SOCIALES:

incluye amistad, participación, pertenencia a grupos, amor y afecto. Están relacionadas con la vida del individuo en sociedad, vinculándose con otras personas y con el deseo de dar y recibir afecto.

### NECESIDADES DE ESTIMA:

se trata de la forma en que una persona se percibe y evalúa, cómo la autoestima, el amor propio y la confianza en uno mismo o auto confianza.

### NECESIDADES DE AUTORREALIZACIÓN:

son las más elevadas del ser humano y lo llevan a realizarse mediante el desarrollo de sus aptitudes y capacidades.

## CARACTERÍSTICAS DE LAS PERSONAS MOTIVADAS

### TIENEN CONFIANZA EN SUS HABILIDADES Y TALENTOS

Las personas que confían en que pueden lograr lo que se propongan tienen más fuerza para enfrentarse a los retos, salen rápido de las situaciones difíciles, y siempre encuentran manera de resolver los problemas que se les presenten.



### CONOCEN SUS FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Las características de las personas motivadas, es que reconocen sus fortalezas y sus debilidades. Todo el mundo tiene puntos fuertes y puntos débiles, y lo mejor que se puede hacer es reconocerlo y vivir con ello.



### SABEN RECONOCER SUS ERRORES



Una persona motivada también sabe reconocer sus errores y busca diferentes formas de mejorar las cosas.

### TIENEN UNA ACTITUD POSITIVA

Las personas con estas características suelen asumir la vida con mucho aplomo y no se dejan ganar por las circunstancias, porque saben que independientemente de lo que suceda, tienen la capacidad de enfrentar las dificultades y salir bien paradas.



### SON PERSISTENTES Y PERSEVERAN PARA LOGRAR SUS METAS

La motivación les da la fuerza de seguir avanzando y no desmayar en sus esfuerzos. Una persona motivada cumple con lo que se propone, aunque se pongan dificultades.



### TIENEN MUY CLAROS SUS OBJETIVOS



una persona motivada no es dispersa ni tiene muchas dudas sobre lo que desea lograr, todo lo contrario, se enfoca con un propósito particular y trata de enfocar su energía en cumplirlo.

## TEORÍA DE DOUGLAS MCGREGOR "X" Y "Y"



Douglas McGregor inició sus trabajos relacionados con el lado humano de las empresas, la forma de pensar y de administrar era muy diferente a la que se tiene actualmente. Las teorías X y Y son consideradas un referente en las ciencias administrativas, en la motivación y en el estudio de las relaciones interpersonales, principalmente cuando se da la relación jefe-colaborador.

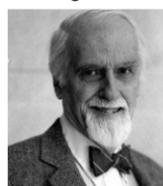
### LA TEORÍA X

El eje de la motivación de la teoría X es el binomio recompensa-penalización. Los líderes tienen comportamientos autoritarios y son los responsables de dictar la manera en la que se trabaja y los tiempos para el cumplimiento de los objetivos.

### LA TEORÍA Y

La teoría Y se entiende que es responsabilidad y tarea de la dirección el crear las condiciones adecuadas para que las personas puedan ejercitar todas sus cualidades, alcanzando sus necesidades personales al tiempo que contribuyen a los objetivos de la organización, satisfaciendo así a ambas partes.

## TEORÍA DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDAS DE MCCLELLAND



La teoría fue desarrollada por David McClelland y sus socios en el año 1961. Ellos explican que las personas poseen tres necesidades que operan a nivel inconsciente y son adquiridas a lo largo de la vida mediante el aprendizaje.

### REALIZACIÓN O LOGRO:

Es la necesidad de asumir riesgos, de comprometerse en un proyecto, en ser los mejores resolviendo problemas; siempre y cuando el sujeto sienta que no son muy fáciles como para que no sea un verdadero reto, y tampoco imposibles como para frustrarse por ello.



### PODER:

Es la necesidad de influir en los demás y así poder dirigirlos de la manera que no lo haría de forma habitual

### AFILIACIÓN:



Es el deseo relacionarse con los demás. Desarrollar relaciones con muchas personas y sentirse valorado por ellas.

## TEORÍA DE FACTORES DE HERZBERG



La Teoría de los Dos Factores, también denominada -Teoría de los Factores de Higiene y Motivación- fue fruto de un trabajo de investigación del psicólogo Frederick Herzberg.

Las necesidades sociales, de estima y autorrealización (necesidades de orden superior) se relacionan con los factores motivacionales, y al mismo tiempo, con las necesidades adquiridas de McClelland.