

Comportamiento Organizacional El Individuo y su entorno

MOTIVACIÓN



MOTIVACIÓN

”Constituye el empuje y la incitación para que los individuos realicen sus acciones, de tal forma que implica movimiento y acción...”

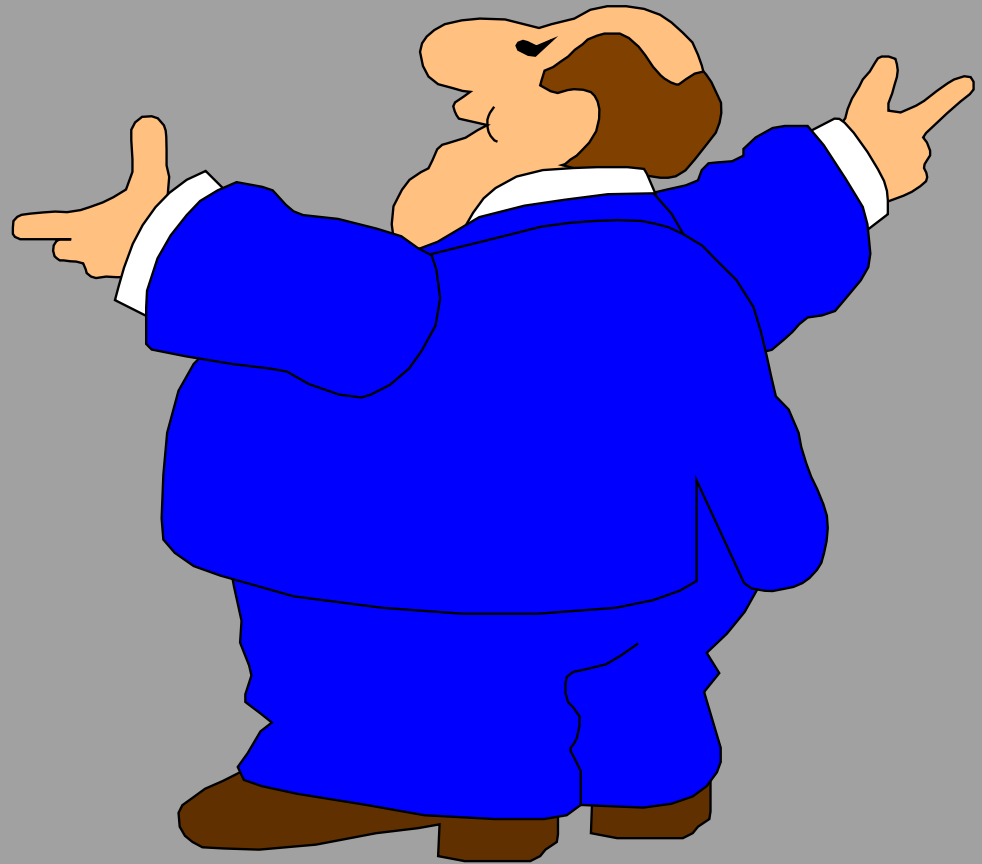
La motivación muestra la necesidad de alcanzar metas, realizar esfuerzos y medir resultados”

Mary Tony Bustamante



ELEMENTOS:

- ESFUERZO
- METAS
- NECESIDAD



Necesidades.

IMPULSO



ESTÍMULO

"Tanto los estímulos como los impulsos responden a las **NECESIDADES** de los individuos"



TEORÍAS SOBRE MOTIVACIÓN

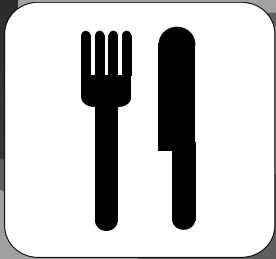
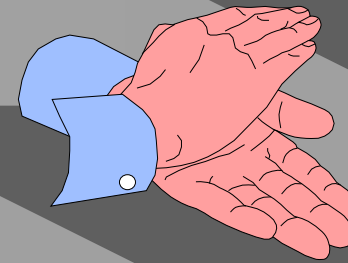
■ ANTIGUAS

- 📄 JERARQUÍA DE NECESIDADES (Maslow).
- 📄 TEORIAS X y Y (McGregor).
- 📄 HIGIENE-MOTIVACIÓN (Herzberg).

■ MODERNAS

- 📄 E-R-G. (Alderfer).
- 📄 TRES NECESIDADES (McClelland).
- 📄 EVALUACIÓN COGNOSCITIVA
- 📄 ESTABLECIMIENTO DE METAS.

Jerarquía de Necesidades A. Maslow



Auto-realización

Estima

Amor

Seguridad

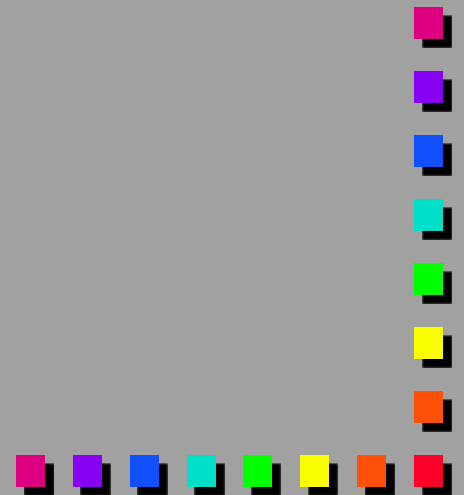
Necesidades Fisiológicas



Teoría de las 3 necesidades

D. Mc Clelland.

- Motivación al LOGRO.
- Motivación por AFILIACIÓN.
- Motivación al PODER



Motivación al LOGRO

- Necesita de logros personales medibles
- Busca situaciones de reto competitivas
- Tiene altas normas
- Organización.
- Independientes.
- Innovación.
- Tiempo (Precisión y Calidad).
- El trabajo como un vicio.
- Competencia y no cooperación.



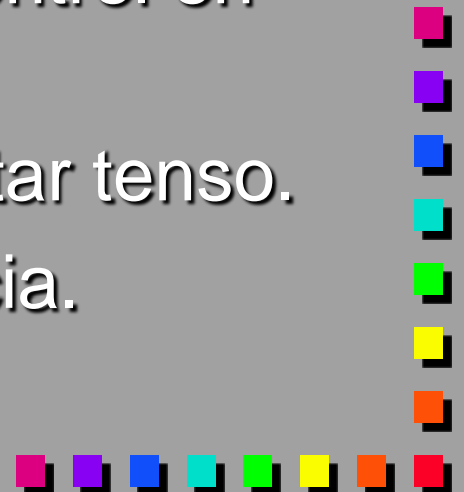
Motivación de AFILIACIÓN

- Le agrada interactuar con la gente.
- Le agrada conservar o cuidar las relaciones positivas entre la gente
- Ecuánime y alegre.
- Detallistas.
- Evita temas que puedan llegar a conflicto.
- Ocupa más tiempo en los amigos que en el trabajo.
- Se compromete fácilmente.



Motivación de PODER.

- Se interesa en tener influencia en las decisiones que se toman.
- Se preocupa por la forma en que los demás lo perciben.
- Influir en los demás.
- Respuestas negativas.
- Abusar de su posición de trabajo.
- Ejercer control en exceso.
- Puede estar tenso.
- Inteferencia.



DINÁMICA



El caso de
Rebeca.

