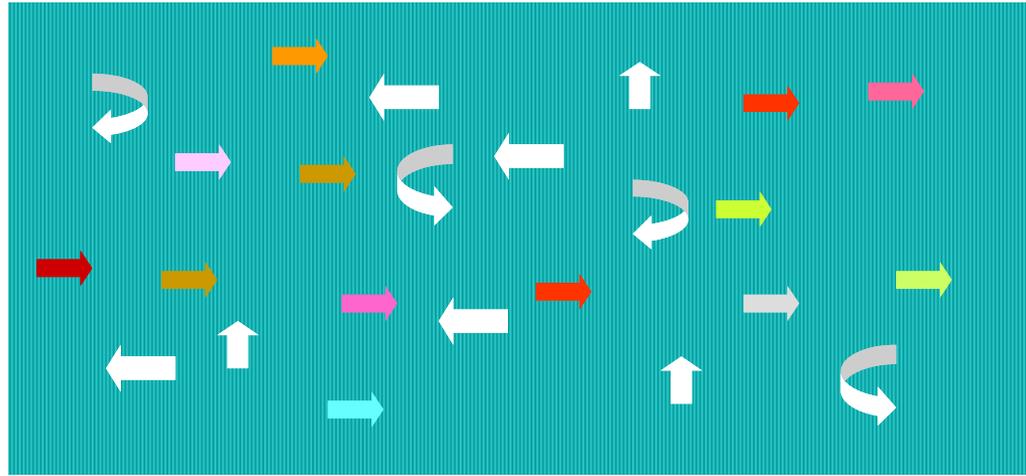
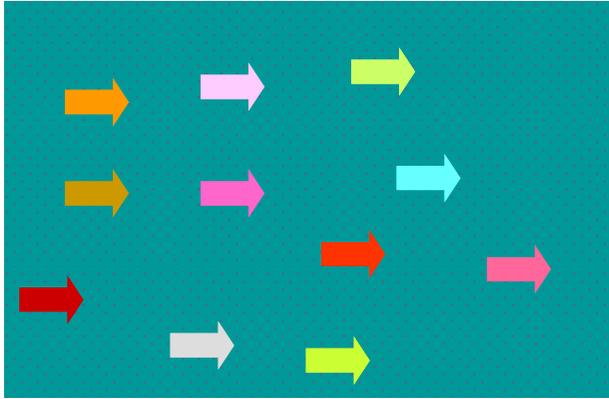


# **LA MOTIVACION**





# Definición

---

## **Motivación → Latina - *Movere***

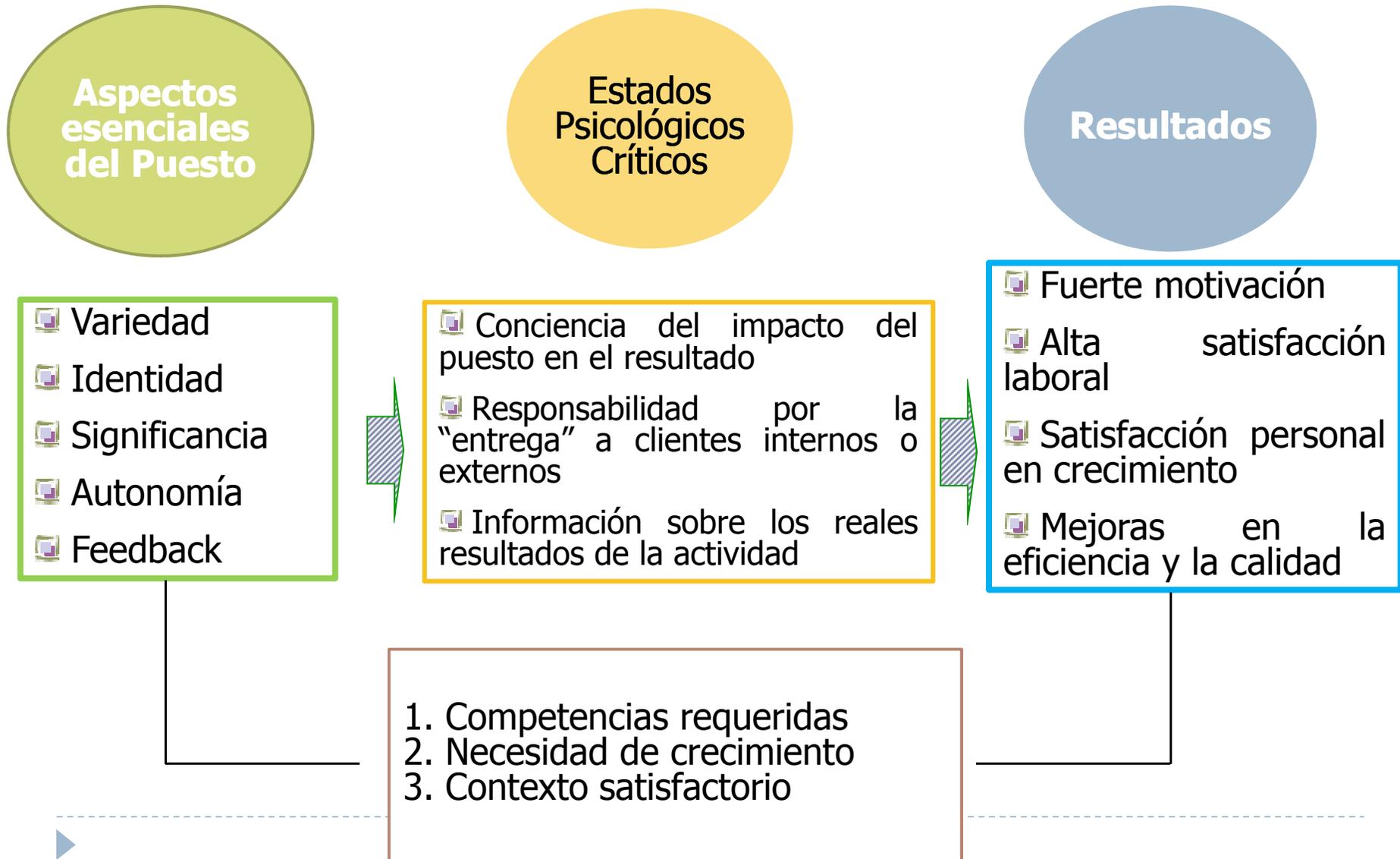
***Proceso que origina, estimula y direcciona voluntariamente los comportamientos hacia la realización de objetivos.***

*Son las fuerzas internas y externas que causan entusiasmo y perseverancia para emprender cierto tipo de acción, y el reto de los directivos es canalizarla hacia la consecución de las metas organizacionales.-*





# Modelo de Características del Puesto



# Motivación y Desempeño

## Elementos Individuales

- Habilidades
- Conocimiento del trabajo
- Actitudes
- Emociones y afectos
- Valores y creencias
- Necesidades

## Habilidades

## Proceso Motivacional



## Conductas motivadas

- Dirección focalizada: ¿Qué hacer?
- Intensidad y esfuerzo: ¿Cuánto esfuerzo requiere?
- Estrategia de calidad: ¿Cuál es la mejor manera?
- Persistencia: mantenimiento y duración del esfuerzo

**Desempeño**

## Contexto del trabajo

- Ambiente físico
- Diseño del puesto
- Recompensa
- Apoyo de la supervisión
- Normas sociales
- Cultura organizacional

## Condiciones



# TEORIAS DEL CONTENIDO:

## Teoría de las Necesidades Maslow y Herzberg

### Comparación de los Modelos de Motivación, de Maslow y de Herzberg

**Jerarquía de las Necesidades de Maslow**



**Factores de Higiene-Motivación de Herzberg**

Factores Motivacionales	El trabajo en sí. Responsabilidad. Progreso. Crecimiento.
	Realización. Reconocimiento. Posición.
Factores Higiénicos	Relaciones interpersonales. Supervisión. Colegas y Subordinados.
	Supervisión técnica. Políticas Administrativas y empresariales. Estabilidad en el cargo. Condiciones físicas de trabajo. Salario. Vida Personal.

Fuente: Keith Davis, "Human Behavior at Work: Human Relations and Organizational Behavior", New York, McGraw-Hill, 1977, p.59

# Necesidades de (McClelland)

Se caracterizan por tener alto deseo de éxito y temor al fracaso. Se desafían así mismos, establecen metas moderadamente difíciles (más no imposibles). Tienden a ser inquietos, les gusta trabajar largas jornadas, les gusta dirigir su propio espectáculo.



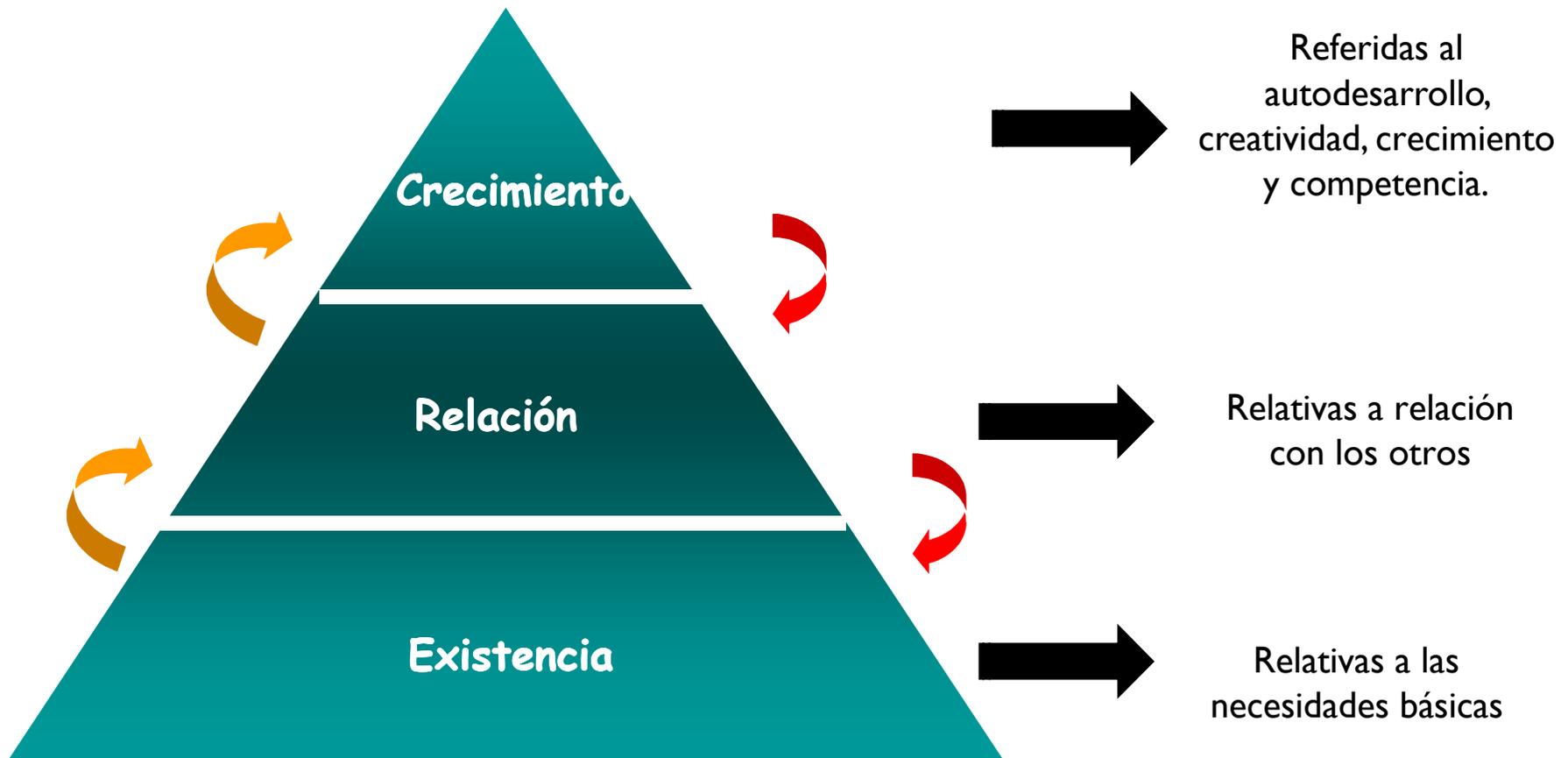
Las personas con alta necesidad de poder, tienen gran preocupación por ejercer influencia y control, suelen ser muy expresivos y exigentes.

Les gustan ser amados y estar en contacto permanente con los grupos sociales. Les gusta consolar y disfrutan de una interacción amistosa.



# Necesidades de Alderfer

---

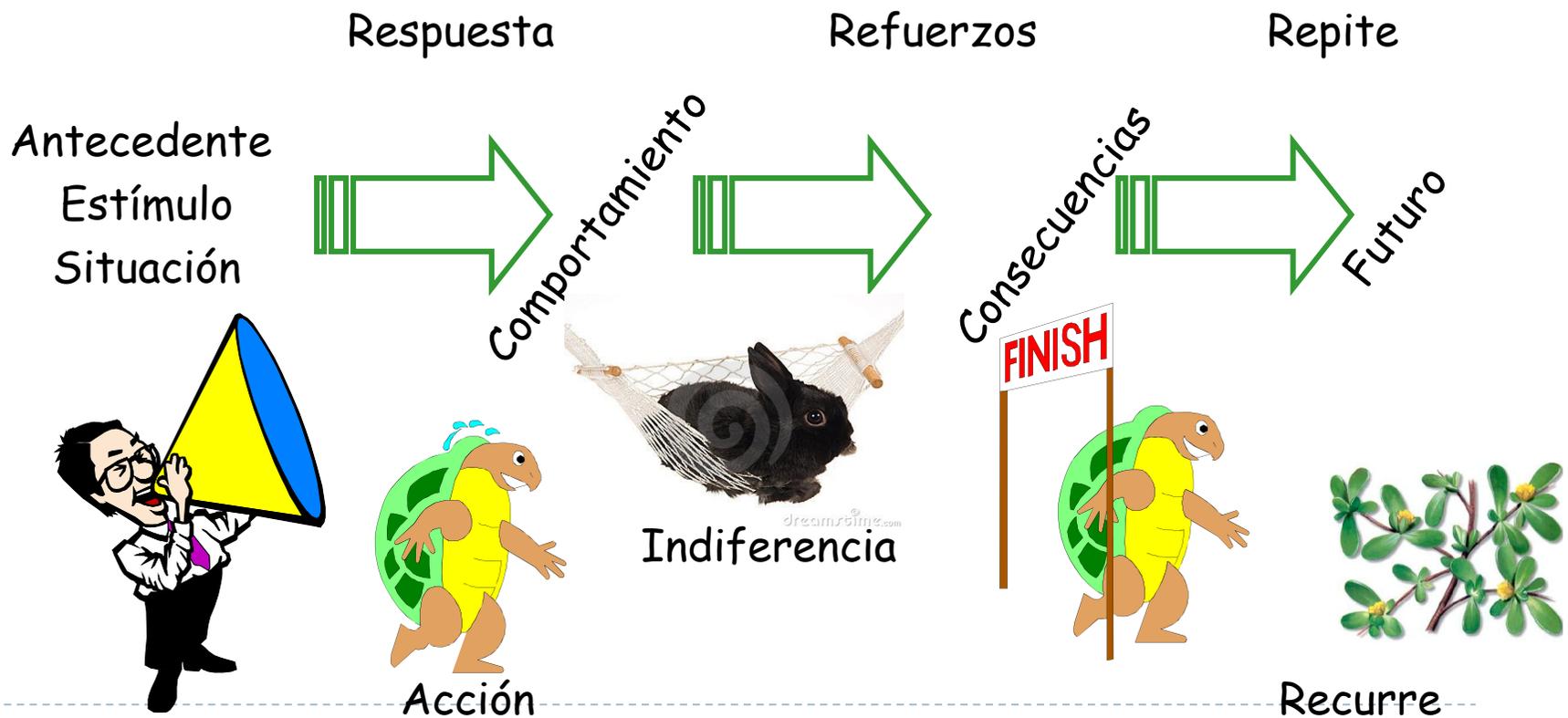


# Relación entre Teorías



# Teoría del Refuerzo

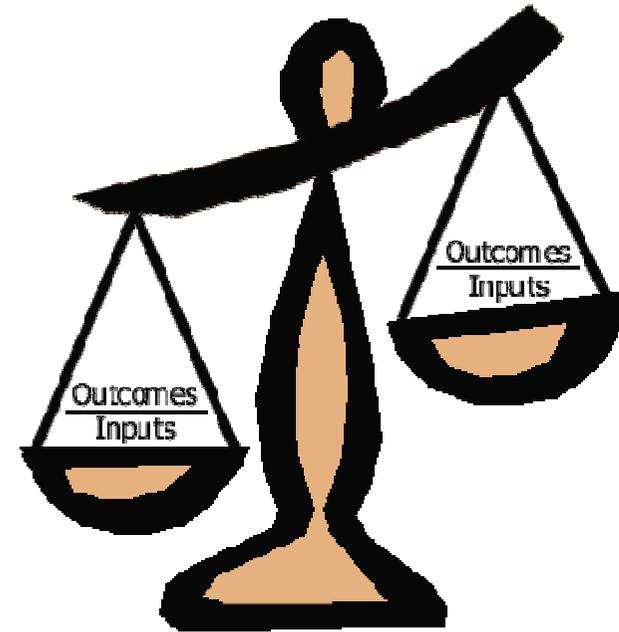
- ▶ Los refuerzos condicionan el comportamiento (Skinner)
- ▶ Comportamiento reforzado (premiado), tiende a repetirse.-



# TEORIAS DE PROCESO:

## Teoría Equidad

- ❏ Sostiene que la motivación es una función de la equidad en los intercambios sociales
- ❏ Se define como un modelo de motivación que explica las razones por las que las personas se esfuerzan por conseguir justicia y equidad en los intercambios sociales y en las relaciones mutuas.



# Teoría de las Expectativas

---

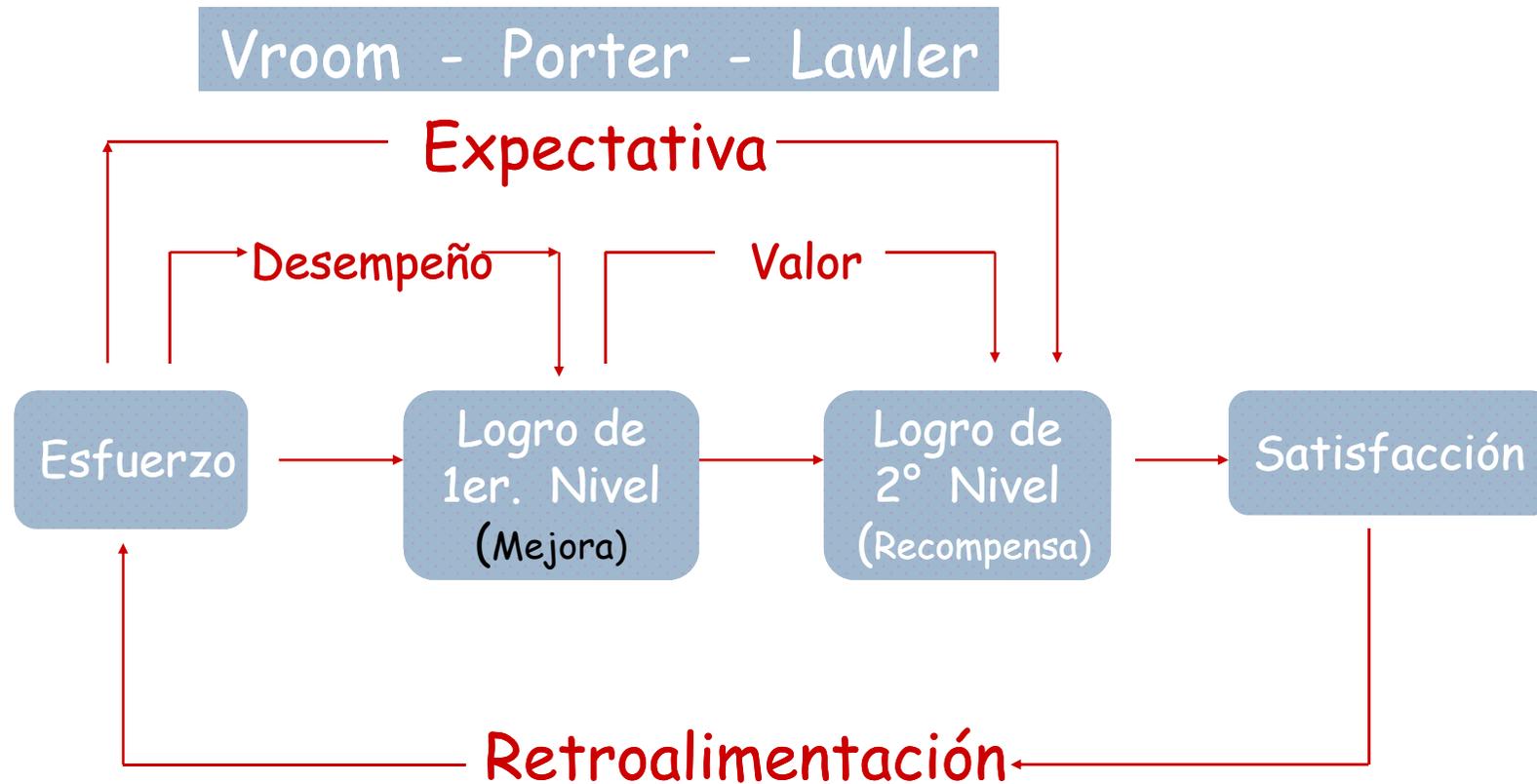
- ❏ Expectativa esfuerzo-rendimiento (creencia de que los esfuerzos producen un nivel específico de rendimiento).
- ❏ Las personas se automotivan para comportarse de manera que produzcan resultados valiosos.

**Factores** que influyen en la expectativa:

- Autoestima
  - Autoeficacia
  - Éxitos previos en la tarea
  - Ayuda recibida del supervisor o subordinados
  - Información necesaria para completar la tarea
  - Buenos materiales y equipos para el trabajo
- 
- 

# Expectativas

**Expectativa:** Convencimiento de que haciendo un esfuerzo obtendremos un determinado nivel de desempeño.



# TEORIA MODERNAS:

---

FIJACIÓN DE PUESTOS: la participación de los colaboradores en la formulación y evaluación de objetivos.

SENTIDO DEL TRABAJO: Significa comprender que todo trabajo contribuye al bienestar de la humanidad.

AUTO MOTIVACIÓN: Decisión personal estar motivado o no. “Victima de las circunstancias”.

EMPODERAMIENTO: Dar facultad a los empleados para tomar decisiones.

---



- 
- ▶ Sentirse motivado significa identificarse con el fin y, por el contrario, sentirse desmotivado representa la pérdida de interés y de significado del objetivo.

