



Nombre del Alumno: *Fany Yareni Hernandez Lopez*

Nombre del tema: *super nota*

Parcial: *tercer parcial*

Nombre de la Materia: *administración y evaluación de los servicios de enfermería*

Nombre del profesor: *Felipe Antonio Morales Hernández*

Nombre de la Licenciatura: *enfermería y nutrición*

Cuatrimestre: *9°*

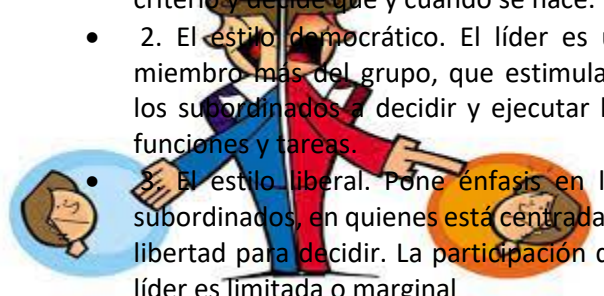
Teoría de los rasgos de personalidad

- Según esta teoría, es líder aquella persona que presenta, entre otras, las siguientes características personales: a) energía, b) autoconfianza, c) agresividad, d) entusiasmo, e) cooperación, f) iniciativa y g) creatividad.



Teoría de los estilos de liderazgo

- La teoría de los estilos de liderazgo difiere de la de los rasgos de personalidad en que él estilo se refiere a la forma de liderar, los rasgos, la personalidad del líder.
 - 1. El estilo autocrático. Da énfasis al líder. Es él quien dicta las órdenes, impone su criterio y decide qué y cuándo se hace.
 - 2. El estilo democrático. El líder es un miembro más del grupo, que estimula a los subordinados a decidir y ejecutar las funciones y tareas.
 - 3. El estilo liberal. Pone énfasis en los subordinados, en quienes está centrada la libertad para decidir. La participación del líder es limitada o marginal.

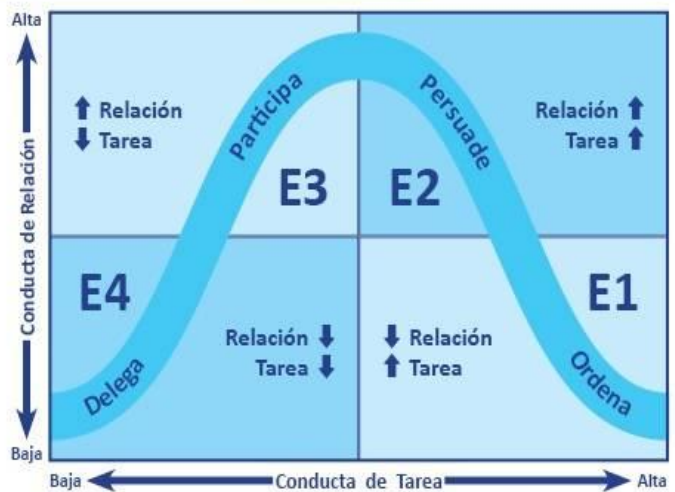


Teorías situacionales del liderazgo

- buscan explicar el liderazgo
- conforma a tres factores: el líder, el grupo y la situación
- En 1958, Tannenbaum y Schmidt propusieron un enfoque situacional que sugiere estándares en los cuales el comportamiento depende
- El estilo de liderazgo se elige según la situación que prevalece en los grados de control
- y dependencia



Estilos de Liderazgo

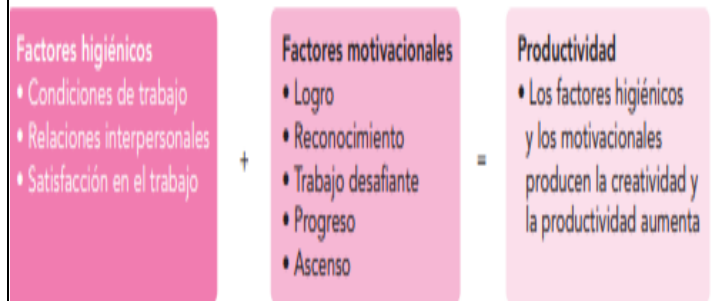


Teoría de necesidades de Maslow

- Una de las teorías sobre motivación ampliamente conocida es la de la jerarquía de necesidades
- La investigación sobre la realidad de la jerarquía de las necesidades de Maslow parece ser útil
- Es una jerarquía de las necesidades humanas que motivan las diferentes conductas.



Teoría de dos factores de Herzberg



Teoría de la expectativa

1. su premisa esencial es que el ser humano estará motivado para hacer las cosas que conduzcan al logro de una meta.
2. Fuerza es la intensidad de motivación.
3. La valencia (V) es la intensidad de preferencia.
4. La expectativa (E) es la probabilidad de lograr el resultado previsto.

Esfuerzo

Rendimiento

Recompensa

Teoría de las necesidades motivadoras de McClelland.

1. Define 3 tipos.



Necesidad de poder

1. Las personas poseen una alta necesidad de poder y un gran interés por ejercer influencia y control; este tipo de personas buscan posiciones de liderazgo
2. son buenos conversadores, les gusta discutir con argumentos, son enérgicos, tercos, exigentes y disfrutan enseñar y hablar en público.



Necesidad de afiliación.

1. Las personas que tienen una alta necesidad de afiliación, gustan ser apreciadas y tienden a evitar el dolor de ser rechazadas por un grupo social
2. Mantienen relaciones sociales gratas, disfrutan de intimidad y comprensión
3. Les gusta consolar y ayudar a quienes tienen problemas y gozan de la amistad.



