

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.



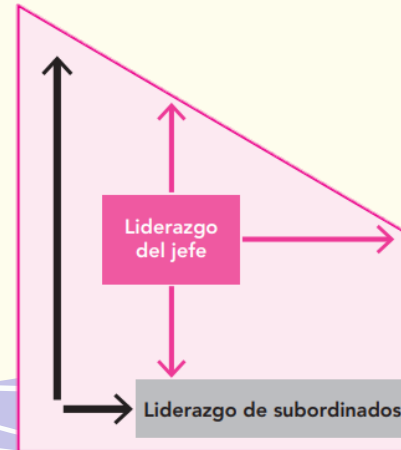
Teoría de los estilos de liderazgo

1. **El estilo autocrático.** Da énfasis al líder.
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.



Teoría situacionales del liderazgo

Las teorías situacionales buscan explicar el liderazgo conforme 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, por una parte, del control del líder y, por otra, de la libertad de los subordinados.



Teoría de necesidades de Maslow

Necesidades psicosociales (secundarias)

Seguridad e higiene (primarias)

Necesidades básicas (primarias)

Una de las teorías sobre motivación ampliamente conocida es la de la jerarquía de necesidades, creada por el psicólogo Abraham Maslow. Aunque los aspectos jerárquicos de su teoría están sujetos a dudas, su identificación de las necesidades básicas es popular.

Teoría de dos factores de Herzberg

Explicar la conducta de los trabajadores en situaciones de trabajo.

Factores higiénicos

- Condiciones de trabajo
- Relaciones interpersonales
- Satisfacción en el trabajo

Factores motivacionales

- Logro
- Reconocimiento
- Trabajo desafiante
- Progreso
- Ascenso

Productividad

- Los factores higiénicos y los motivacionales producen la creatividad y la productividad aumenta

Teoría de la expectativa

Su premisa esencial es que el ser humano estará motivado para hacer las cosas que conduzcan al logro de una meta en la medida que su participación realmente beneficie al grupo para obtener dicho resultado.

$$\text{Fuerza} = V(E)$$

donde:

Fuerza es la intensidad de motivación.

La valencia (V) es la intensidad de preferencia.

La expectativa (E) es la probabilidad de lograr el resultado previsto.

Como puede apreciarse en este modelo, una valencia de cero ocurre cuando un individuo es indiferente, existe una valencia negativa cuando la persona no prefiere lograr la meta. El resultado es la falta de motivación.

Bibliografía: Antología de la materia
“Administración de los servicios de enfermería”