



Nombre de la alumna:
Lesli Esperanza Tomas López

Nombre del profesor:
Lic. Ángela Zavaleta

Licenciatura:
Enfermería 7mo cuatrimestre

Materia:
Dirección y liderazgo
Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico del tema: el pensamiento del liderazgo
“Ciencia y Conocimiento”

Frontera Comalapa, Chiapas a 13 de noviembre del 2020

E
L
P
E
N
S
A
M
I
E
N
T
O
D
E
L
L
I
D
E
R
A
Z
G
O

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural

Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

Liderazgo empresarial

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos.

Líder autocrático

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al

Liderazgo transformacional

El liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de

Liderazgo burocrático

Es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

El pensamiento sistémico

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar

Se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales

Características

Enfatiza la observación del todo y no de su parte, Es un lenguaje circular en vez de lineal.

La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual", el éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción

Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

Técnicas de negociación

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

Vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor

En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra.

Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta;

del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

La preparación

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

La discusión

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o

Las señales

Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose

Las propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión