

NOMBRE DEL ALUMNO:

Nayeli Hernández Pérez

NOMBRE DEL PROFESOR:

Angela Zavaleta Villatoro

LICENCIATURA:

Enfermería

MATERIA:

Dirección y liderazgo

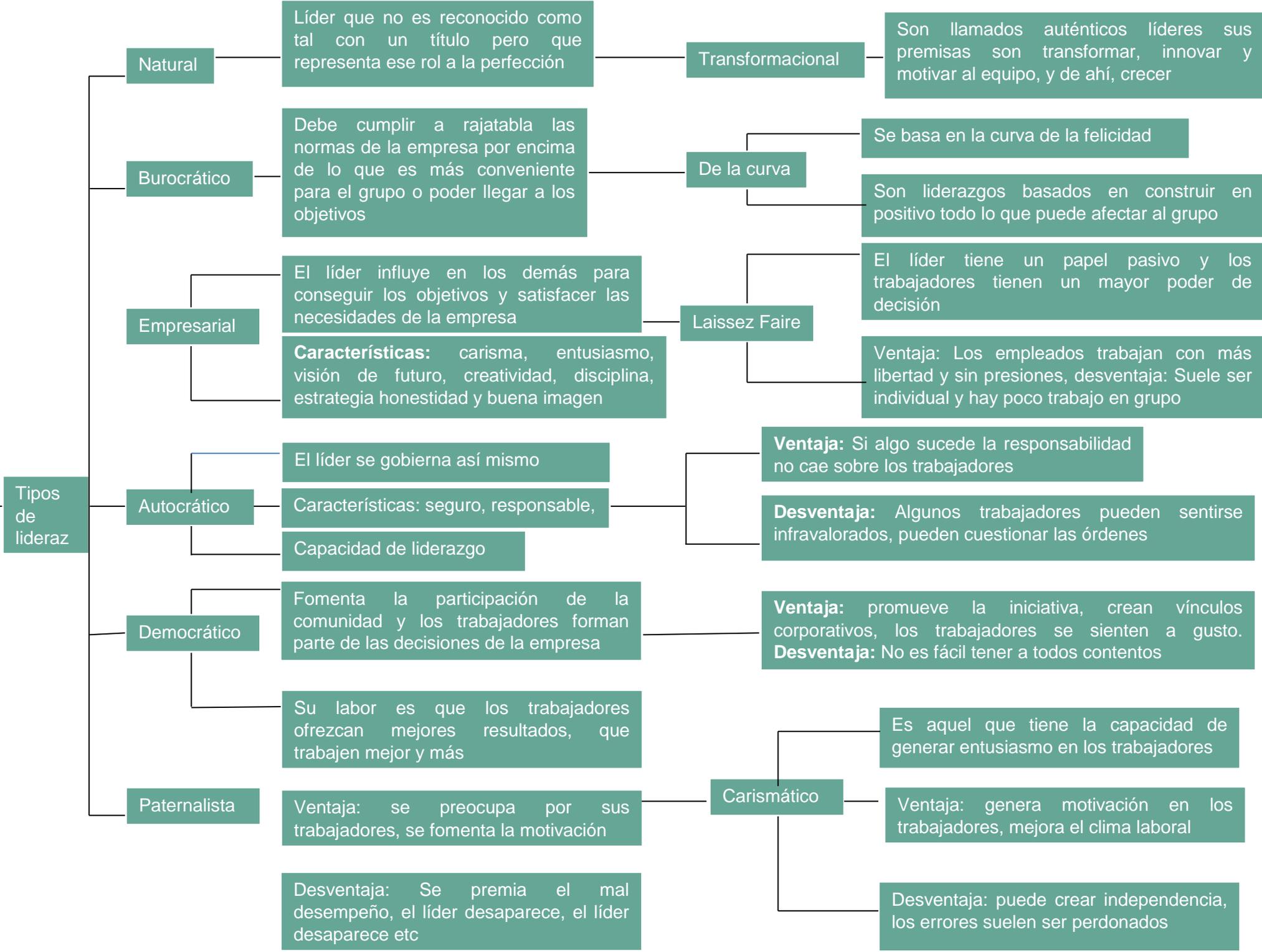
CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:

7 "A" Escolarizado

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:

Cuadro sinóptico "Pensamiento de
Liderazgo"

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO



PRINCIPIOS DE LIDERAZGO

Es:

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real

Actual sociedad

Es un modo de pensamiento que contempla el todo y sus partes

Va más allá de lo que se muestra como un incidente aislado

Características

- ♥ Tiene lenguaje circular
- ♥ Tiene un conjunto de reglas

♥ Abre una ventana en nuestro pensamiento

- ♥ Contiene herramientas visuales

Se aplica para alcanzar más precisión en nuestras actuaciones con la persona, la familia, los hijos, la pareja, las finanzas, la economía etc

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos

Estrategia

El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar para tiempos difíciles

Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos

Pensamiento sistémico y liderazgo

Pensamiento sintemático

- ♥ Estructura sistemática

- ♥ Ciclo y los cambios

- ♥ Demoras y arquetipos

- ♥ Los cinco porqués

- ♥ Ciclo reforzador

Conductas y arquetipos

Ciclo reforzador

Una variable importante se acelera hacia arriba (o hacia abajo), con un crecimiento exponencial o un colapso

Ciclo compensador

Hay movimientos hacia un objeto o bien oscilación, girando en torno de un objetivo único

Soluciones contraproducentes

El síntoma de un problema mejora y se deteriora alternativamente

Desplazamiento de la carga

Coexisten tres patrones y la dependencia respecto de la solución inmediata se fortalece

PRINCIPIOS DE LIDERAZGO

Negociar

Es un proceso muy parecido a vender además es , convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe

Proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes

Fases

Preparación

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

Es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario

Discusión

Es una fase de de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión

se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

Señales

En la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo

Propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones

- ♥ Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta
- ♥ deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas

Intercambio

Es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes

Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional

El cierre y el acuerdo

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo además la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza

Tipos de cierre

- ♥ Concesión
- ♥ Con resumen

Negociación del precio

Es la objeción típica, el precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro

Hay: estrategias para las objeciones del precio, ¿cómo presentar el precio?, estrategias de los compradores