



Nombre del alumno:

Fabiola Díaz Morales

Nombre del profesor:

Ing. Ángela Zavaleta Villatoro

Licenciatura:

Enfermería 7°cuatrimestre

Materia:

Dirección y Liderazgo

Nombre del trabajo:

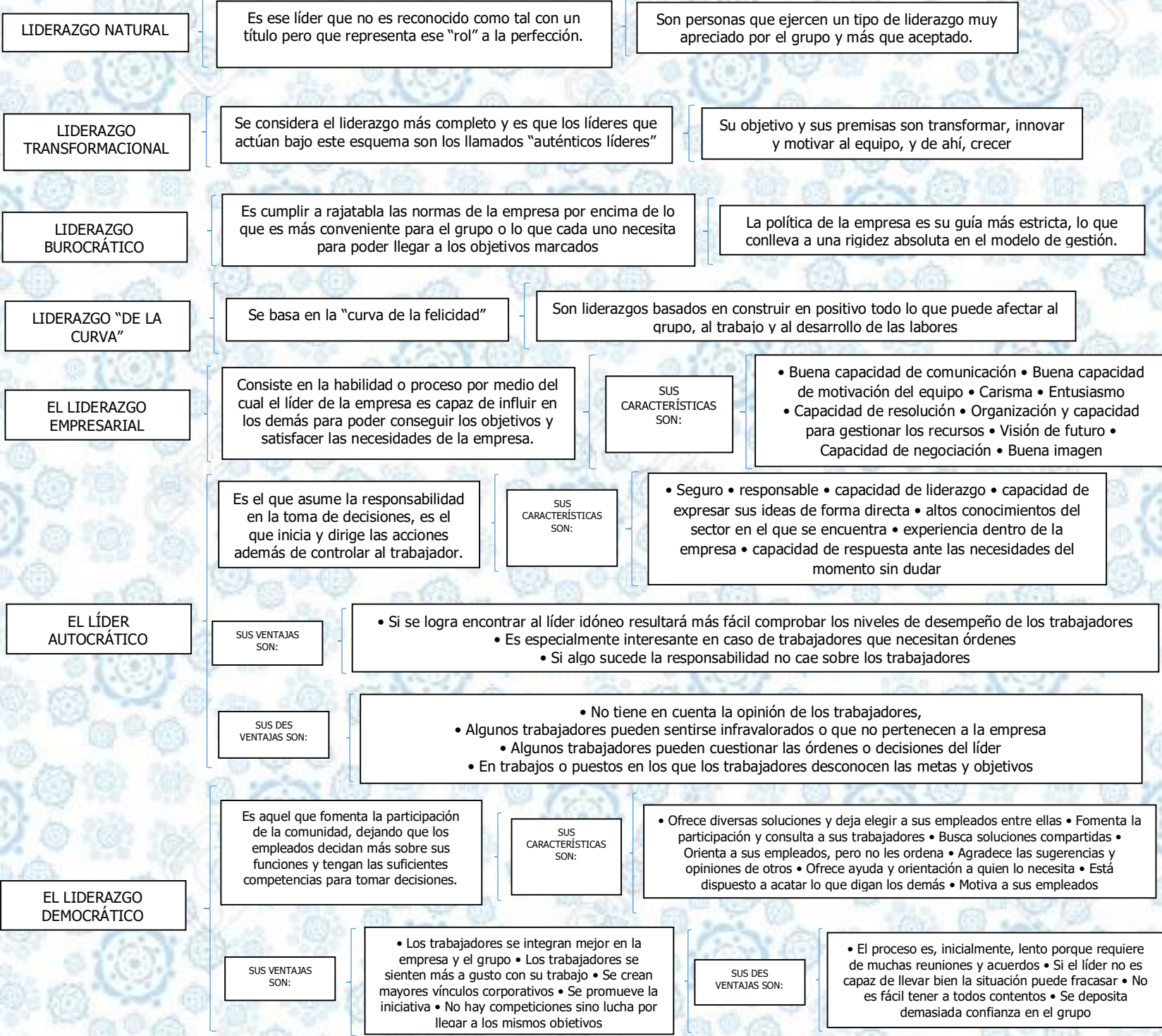
Cuadro sinóptico

“El pensamiento de liderazgo”

*FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS A 12 DE NOVIEMBRE DEL  
2020*

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

TIPOS DE LIDERAZGO



EL PENSAMIENTO DEL LÍDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

DEFINICIÓN

El líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión. Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo

SUS CARACTERÍSTICAS SON:

• Los líderes prefieren las normas claras • Los líderes no tienen el papel protagonista, más bien su papel es pasivo • Los líderes son neutros en sus opiniones • El líder influye muy poco en los logros y objetivos de la empresa • El líder no tiene un papel importante en el clima laboral • No se juzga las aportaciones y sugerencias de empleados, ya que tienen poder de decisión • Los trabajadores tienen libertad total para sus funciones • Si falta el líder la empresa puede seguir funcionando perfectamente • Los trabajadores pueden contar con el apoyo del líder, pero si lo requieren • El poder está en manos del grupo, no del líder

SUS VENTAJAS SON:

• Aunque el líder tenga que ausentarse un poco la empresa sigue funcionando • Los trabajadores se sienten mejor porque tienen mayor poder de decisión • Los empleados trabajan con más libertad y sin presiones • Los jefes pueden delegar tareas más fácilmente • Los trabajadores pueden tener más posibilidades de promoción empresarial en caso de haber vacantes

SUS DESVENTAJAS SON:

• Si los trabajadores no tienen los suficientes conocimientos o experiencia puede no funcionar • Se puede llegar a perder el objetivo si no hay la información necesaria • Suele ser individual y hay poco trabajo en grupo • Es más complicado solucionar conflictos si los hay • Puede dar la sensación de que no hay un líder o este no se implica

EL LÍDER PATERNALISTA

SE REFIERE A:

Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos.

SUS CARACTERÍSTICAS SON:

• Considera que sus empleados son como sus hijos y hay que orientarlos • No delega responsabilidades • Puede ser amable, atento y servicial • Cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado • Considera a las demás personas limitadas • Solo deja que sus empleados tomen decisiones en cosas de poca importancia • Es el considerado único responsable en el logro de los objetivos empresariales

SUS VENTAJAS SON:

• El líder se preocupa por sus trabajadores • Se fomenta la motivación por medio de premios o recompensas • Los trabajadores no tienen que preocuparse por nada más que por hacer su trabajo • Los trabajadores se sienten protegidos y tienen menos responsabilidades

SUS DESVENTAJAS SON:

• El líder piensa que los trabajadores no tienen criterio propio • Los trabajadores simplemente obedecen • Se premia el mal desempeño o las cosas que el líder cree que están mal • Si el líder desaparece, los empleados no saben qué hacer • El grupo no puede madurar, como tampoco sus componentes • Los trabajadores proactivos o con mucha experiencia pueden acabar sintiéndose desmotivados

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

TIPOS DE LIDERAZGO

EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

¿QUIÉN ES?

Es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración

SUS CARACTERÍSTICAS SON:

- Es capaz de modificar la escala de valores, creencias y actitudes de sus seguidores
- Tiene gran capacidad de convicción
- Es buen motivador
- Es capaz de asumir riesgos
- Puede llegar a utilizar medios innovadores y no convencionales
- Crea admiración
- Tiene visión de futuro
- Tiene buena capacidad de persuasión.

SUS VENTAJAS SON:

- Ante un cambio de liderazgo, genera menos conflictos que otros tipos de liderazgo
- Genera mucha más motivación en los trabajadores
- Como la motivación es mayor, el rendimiento empresarial también tiende a serlo
- El clima laboral mejora
- Une al grupo alrededor de él
- Es un buen recurso ante cualquier transformación de una organización

SUS DESVENTAJAS SON:

- Sus errores suelen ser perdonados
- Sus logros pueden ser excesivamente alabados
- Puede llegar a anular a las personas
- Puede llegar a crear dependencia
- El líder tiene mucho peso en el equipo

EL LIDERAZGO LATERAL

¿QUIÉN ES?

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

¿EN QUÉ CONSISTE?

Se trata de que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciándolos

CONSIDERACIONES

El liderazgo lateral no es uno de los tipos de liderazgo propio de tiempos modernos, sino que viene funcionando desde hace mucho tiempo, sobre todo en personas con antigüedad en la empresa y con altos conocimientos en su puesto, pero también con aquellos que tienen carácter de líderes

EL LIDERAZGO SITUACIONAL

¿QUÉ ES?

Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo

6 FASES DEL MODELO DE HERSEY-BLANCHARD

- Identificar funciones y actividades que hay o necesarias para desarrollar el trabajo adecuadamente con la mayor eficacia y rendimiento.
- Establecer los conocimientos y habilidades que se requieren para cada tarea.
- Valorar el nivel de competencia de cada componente del grupo.
- Valorar el nivel de motivación y confianza de cada componente del grupo.
- Conocer cuál es el desarrollo o madurez de cada componente de grupo de acuerdo a su puesto.

TIPOS DE COLABORADORES CON LOS QUE SE PUEDE ENCONTRAR LA EMPRESA

- No saben v no quieren
- No saben. pero quieren
- Saben. pero no quieren
- Saben v quieren

4 TIPOS DE LIDERAZGO A APLICAR

- El líder ordena
- El líder persuade
- El líder participa
- El líder delega

VENTAJAS DEL LIDERAZGO SITUACIONAL

- La empresa consigue mejores resultados, evoluciona
- Hay una mayor interacción líder-equipo
- El líder se adapta a las circunstancias de cada empleado en cada uno de sus estados evolutivos
- El líder es flexible y se adapta
- El líder es versátil y sabe cómo actuar en cada momento
- Es fácil de entender e implementar

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

PENSAMIENTO  
SISTÉMICO Y  
LIDERAZGO

- ¿QUÉ ES? 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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa
- 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.
- LA ACTUAL SOCIEDAD Pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual"
- CARACTERÍSTICAS:
  - Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
  - Es un lenguaje circular en vez de lineal
  - Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas
  - Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
  - Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada
- METODOLOGÍA La visión Global:  
Balance del corto y largo plazo:  
Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes:  
Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles:
- BENEFICIOS Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo
- ESTRATEGIAS Para incorporarlos en nuestra conducta se requiere una "visión periférica" que se define como: la capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad.
- UN IDIOMA UNIVERSAL El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.
- SOPORTES Es participativo en todos los niveles. Ello es posible porque los arquetipos y otras herramientas sistémicas, han puesto el idioma de la dinámica de sistemas en las manos de los equipos

TÉCNICAS DE  
NEGOCIACIÓN

- QUÉ ES Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. También una parte intenta persuadir a la otra. Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la Negociación, un conflicto de intereses.
- 7.1. LA PREPARACIÓN Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios
- 7.2. LA DISCUSIÓN En esta fase que normalmente se llama 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
- 7.3. LAS SEÑALES La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

7.4. LAS PROPUESTAS

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

7.5. EL INTERCAMBIO

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

7.6. EL CIERRE Y EL ACUERDO

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza

EXISTEN DOS TIPOS DE CIERRE:

CIERRE POR CONCESIÓN.

Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.

CIERRE CON RESUMEN

Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado.