

**NOMBRE DEL ALUMNO: Blanca Azucena Sánchez López**

**NOMBRE DEL PROFESOR: Ángela Savaleta**

**LICENCIATURA: Enfermería**

**MATERIA: Dirección y liderazgo**

**CUATRIMESTRE Y MODALIDAD: 7° Escolarizado**

**NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO: Cuadro sinóptico, El pensamiento de liderazgo**

# EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

## Tipos De liderazgo

- Liderazgo natural { Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado
- Liderazgo transformacional { Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes"
- Liderazgo burocrático { La base del líder es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.
- Liderazgo "de la curva" { Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores
- Liderazgo empresarial { Proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.
- Liderazgo autocrático { Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.

- Liderazgo democrático { Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones. Democrático viene de las palabras demos (pueblo) y kratos (autoridad o gobierno).
- Liderazgo Laissez Faire { Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder
- Liderazgo paternalista { 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.
- Liderazgo carismático { Aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo
- Liderazgo lateral { Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes
- Liderazgo situacional { Adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados.

## Pensamiento sistemático y liderazgo

- Concepto { 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
- Actual sociedad { La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra".
- Metodología { La visión global, balance a corto y largo plazo, reconocimiento de los sistemas dinámicos y reconocimientos de elementos
- Beneficios { Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo.
- Estrategias { 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

- Estructura sistemática { La "estructura" es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema
- Lenguaje sistemático { se pueden trazar flechas "eslabones" que representan la influencia sobre otro elemento.
- Los cinco porqués { . Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y

## Técnicas de negociación

- La preparación: es la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
- La discusión Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.
- Las señales Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.
- Las propuestas Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.
- 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.
- El cierre y el acuerdo Como es lógico, 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, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte
- Negociación del precio Es la objeción típica. Ya dijo Valle-Inclán: «... es de necios confundir valor y precio...».