

**Nombre del alumno:**

Ramirez Roblero Edson Caleb

**Nombre del profesor:**

Ing. Ángela Zavaleta

**Licenciatura:**

7mo cuatrimestre “A”, Enfermería Escolarizado

**Materia:**

**Dirección y Liderazgo**

**Nombre del trabajo:**

Cuadro sinóptico del tema:  
“El pensamiento de liderazgo”

# El pensamiento de liderazgo

## Tipos de liderazgo

Liderazgo Natural

Liderazgo transformacional

Liderazgo burocrático

Liderazgo "de la curva"

El liderazgo empresarial

El líder autocrático

El liderazgo democrático

El liderazgo laissez faire

El líder paternalista

El liderazgo carismático

El liderazgo lateral

El liderazgo situacional

## Pensamiento sistémico y liderazgo

El pensamiento sistémico 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.

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común.

El Pensamiento Sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:

- 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

## Técnicas de negociación

La preparación

La discusión

Las señales

Las propuestas

El intercambio

El cierre y el

Negociación del

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. 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. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio. Esa fuerza se va desplazando de un lado a otro durante las diversas etapas, no es conveniente en una negociación que una de las partes se beneficie de una relación de fuerza desequilibrada que imponga sus condiciones a la otra parte. Es mejor que exista un cierto equilibrio de fuerzas y que se intercambien las presiones, finalmente las partes llegarán a un acuerdo cuando las fuerzas estén igualadas.