

MAPA CONCEPTUAL

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

(TIPOS DE LIDERAZGO, PENSAMIENTO SISTEMICO Y TECNICAS DE NEGOCIACIÓN)

MAESTRO (A): ING ANGELA ZA VALETA

ALUMNA: GARCIA ROBLEDO BERENICE

CUATRIMESTRE: SEPTIMO CUATRIMESTRE

GRUPO: A

MODALIDAD:

LICENCIATURA EN ENFERMERIA Y NUTRICIÓN, SEMIESCOLARIZADO

CAMPUS FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS.

A 05 DE DICIEMBRE DEL 2020

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

EL Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular.

Tomando en cuenta

Los

Tipos de líder

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.

1

2

3

4

5

Liderazgo natural: es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir.

Liderazgo transformacional: considerado como el más completo Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

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. La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.

Liderazgo* de la curva* se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo..

Liderazgo democrático: es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones. Democrático viene de las palabras demos (pueblo) y kratos (autoridad o gobierno)

6

7

8

características

El liderazgo empresarial: Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores.

Características

Buena capacidad de comunicación y motivación del equipo, carisma, entusiasmo capacidad de resolución, organización y capacidad para gestionar los recursos, visión de futuro capacidad de negociación, creatividad • disciplina, escucha activa, honestidad, estrategia, capacidad para tomar decisiones, buena imagen.

El líder autocrático: se gobierna a sí mismo, de manera que el poder ilimitado se concentra en manos de una sola persona, el líder competente ante los trabajadores que deben obedecer sin expresar opinión ya que no tienen capacidad para tomar decisiones.

Característica

Seguro, responsable, capacidad de liderazgo, capacidad de expresar sus ideas de forma directa, altos conocimientos del sector en el que se encuentra, experiencia dentro de la empresa, capacidad de respuesta ante las necesidades del momento sin dudar.

Liderazgo paternista: s. 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.

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, piensa que lo que más motiva es el dinero y el poder, da recompensas y castiga si es necesario, no promueve mucho el trabajo en equipo.

Ofrece diversas soluciones y deja elegir a sus empleados entre ellas, fomenta la participación y consulta a sus trabajadores, busca soluciones compartidas, orienta a sus empleados, pero no les ordena, agradece las sugerencias y opiniones de otros, ofrece ayuda y orientación a quien lo necesita, está dispuesto a acatar lo que digan los demás, motiva a sus empleados, no delega sus funciones (esto lo hace el líder liberal) sino que está dispuesto a que otros opinen si es necesario, potencia la discusión en el grupo, fomenta el trabajo en equipo, reconoce que varias personas piensan mejor que una, es capaz de delegar tareas de forma efectiva, no se cree superior a los que se encuentran por debajo de sí en la empresa, puede dejar su puesto durante unas horas sin que la empresa se resienta.

9

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. . No juzga ni valora las aportaciones de sus trabajadores ya que cuentan con libertad total, con el apoyo del líder sólo si estos se lo piden.

Características

Los líderes prefieren las normas claras, no tienen el papel protagonista, más bien su papel es pasivo, son neutros en sus opiniones, influye muy poco en los logros y objetivos de la empresa, 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.

10

Liderazgo carismático: 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. Son capaces de cambiar incluso las necesidades, valores, objetivos o aspiraciones de los trabajadores.

características

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, genera confianza, es inconformista, se sacrifica por la empresa, es positivo.

11

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

12

Liderazgo situacional: 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, seleccionar y llevar a cabo el estilo de liderazgo adecuado para cada empleado, es eficaz en cambios de liderazgo y con diferentes subordinados.

Técnicas de negociación

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes

Preparación

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

Discusión

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

Las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.

Propuesta

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

Intercambio

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

Es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

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

Cierre con resumen: Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.

En la negociación adquieren una gran importancia los movimientos estratégicos, la forma en que hagamos estos y respondamos a los de nuestro opositor determinará nuestro éxito o fracaso.