

**MAPA CONCEPTUAL**  
**(UNIDAD III)**

**DIRECCIÓN Y LIDERAZGO**  
ING. ZA VALETA VILLATORO ANGELA

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**JOMNY ALEXEI MORALES RAMIREZ**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**7mo. Cuatrimestre “A” Enfermería**  
**Semiescolarizado**

**Frontera Comalapa, Chiapas**

**06 de DICIEMBRE del 2020**

# TIPOS DE LIDERAZGO

se clasifica

Natural

este

No es reconocido como tal pero representa el rol a la perfección

Transformacional

este

Es considerado como el más completo, en donde los líderes trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración al grupo.

De la curva

Burocrático

este es

Cumplimiento a rajatabla a las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para llegar a sus objetivos

Se basa en la curva de la felicidad basada en construir en positivo todo lo que le puede afectar al grupo al trabajo y al desarrollo de las labores, para así ser un buen grupo o un buen equipo

Situacional

este

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados

Lateral

este

Se basa en la capacidad de las personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes

Episerial

esta

Busca desarrollar el máximo potencial en la empresa y en los trabajadores

Autocrático

Características

Buena imagen  
Estrategia  
Honestidad  
Disciplina  
Creatividad  
Carisma  
Entusiasmo etc.

Ventajas

Si se encuentra el líder idóneo, resultará más fácil comprobar los niveles de desempeño de los trabajadores

Características

Ofrece diversas soluciones deja elegir a sus empleadas entre ellas. Fomenta la participación. Busca soluciones

Ventajas

Se promueve la iniciativa. Los trabajadores se integran mejor en la empresa y grupo.

Desventajas

Proceso lento. No es fácil tener a todos contentos.

Laissez Faire

es

Más liberal, pasivo y son los trabajadores quienes tienen más poder de decisión

Características

Consideración a empleados como sus hijos. No delega responsabilidades

Ventajas

Se preocupa por sus trabajadores. Los trabajadores se sienten protegidos menos responsabilidades

Desventajas

Los trabajadores solamente obedecen. Si el líder desaparece los trabajadores no saben que hacer

Paternalista

este

Tiene confianza a sus empleados, recompensa a sus trabajadores si lo hacen bien

Carismático

este

Tiene capacidad de entusiasmar a los trabajadores, seducción y admiración

Fases de Hersey-Blanchard

son

- 1.- Identificar funciones y actividades para el desarrollo del trabajo adecuado.
- 2.- Establecer los conocimientos y habilidades que se requieren para cada tarea.
- 3.- Valorar el nivel de competencia de cada componente del grupo.
- 4.- Conocer cuál es el desarrollo o madurez de cada componente del grupo
- 5.- Valorar el nivel de motivación y confianza de cada componente del grupo
- 6.- seleccionar y llevar a cabo el estilo de liderazgo adecuado para cada empleado

Tipos de liderazgo

son

El líder ordena.  
El líder persuade.  
El líder participa.  
El líder delega

Características

Seguro.  
Responsable.  
Experiencia.  
Capacidad de liderazgo

Ventajas

Si se encuentra el líder idóneo, resultará más fácil comprobar los niveles de desempeño de los trabajadores

Desventajas

No tiene en cuenta la opinión de los trabajadores, no los considera como personas que tienen opiniones o algo que aportar

Características

Normas bien claras. Papel protagonista. Los trabajadores tienen libertad

Ventajas

Los jefes dejan tareas fáciles. Los trabajadores trabajan con más libertad

Desventajas

Suele ser individual y hay poco trabajo en grupo. Es más complicado solucionar conflictos

Características

Es buen motivador. Asume riesgos. Tiene visión de futuro

Ventajas

Mejora el clima laboral. Une al grupo alrededor de él. Los éxitos son compartidos

Desventajas

Sus errores son perdonados. Puede llegar a anular a las personas. Puede llegar a crear dependencia

**Pensamiento sistémico y liderazgo**

este es

La actitud del ser humano, basada en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar

**Cracteristicas**

son

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

**Estrategias**

se necesita

Planificar para tiempos difíciles, necesitamos una visión periférica que es definida como la capacidad de enfocar el mundo con una lente de angulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad

contiene

**Metodología**

caracterizada

Visión global

Balance a corto y largo plazo

Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes

Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

**Beneficios**

este

Permite comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos

# TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

es  
Proceso parecido al de vender, resolución de un conflicto entre dos o más partes en donde puede haber un conflicto de intereses

se clasifica

Preparación

Discusión

Señales

Propuestas

Intercambio

Cierre y acuerdo

Negociación del precio

esta

esta

este

este

este

este

este

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

Es para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe

Es 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, debe obtenerse algo a cambio

Consistirá en averiguar si la razón, aparentemente objetiva, que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera, deberá hacer preguntas detalladas y de control prestar atención para ver si la respuesta es convincente y bien pensada o rebuscada y esquiva, así averiguará cuáles de los mencionados son los verdaderos motivos del cliente

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

Sobre lo que se negocia, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial; deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser estas cautelosas y exploratorias

Es llegar a un acuerdo 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

tipos

Cierre por concesión

Cierre con resumen

este

este

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

Es el tipo de cierre de negociación más utilizado, 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