

Nombre del alumno: Daliflor María Díaz Ramírez

Nombre del profesor: Ángela Zavaleta Villatoro

Licenciatura: Enfermería semiescolarizada

Materia: dirección y liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo:

Tema: mapa conceptual del pensamiento del liderazgo

Frontera Comalapa, Chiapas a 06 de diciembre del 2020

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural:

Líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

Son las personas que:

Ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.

Liderazgo transformacional – el más completo:

Líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo... ¡Permanente!

Su objetivo es:

Transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

Liderazgo empresarial:

Sus características son:

Consiste en la habilidad o 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.

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del grupo.
- Carisma.
- Entusiasmo.
- Honestidad.
- Visión de futuro.

Liderazgo burocrático:

Su base, la de este líder, 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.

Líder autocrático:

Consiste en la habilidad o 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.

Sus características son:

- Seguro.
- Responsable.

Ventajas:

- Es especialmente interesante en caso de trabajadores que necesitan órdenes.
- Si algo sucede la responsabilidad no cae sobre los trabajadores.

Desventajas:

- No tiene en cuenta la opinión de los trabajadores.
- Algunos trabajadores pueden cuestionar las órdenes o decisiones del líder.

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.

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

Tipos de liderazgo:

El 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.

Características:

- Motiva a sus empleados.
- Busca soluciones compartidas.

Ventajas:

- ❖ Se crean mayores vínculos corporativos.
- ❖ Los trabajadores se sienten más a gusto con su trabajo.

Desventajas:

- ❖ Si el líder no es capaz de llevar bien la situación puede fracasar.
- ❖ No es fácil tener a todos contentos.

El liderazgo laissez faire:

El líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

Características:

- ❖ Los líderes prefieren las normas claras.
- ❖ El líder influye muy poco en los logros y objetivos de la empresa.

Ventajas:

- Los empleados trabajan con más libertad y sin presiones.
- Los jefes pueden delegar tareas más fácilmente

Desventajas:

- Suele ser individual y hay poco trabajo en el grupo.
- Es más complicado solucionar conflictos si los hay.

El líder paternalista:

Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más.

El liderazgo carismático:

Líder carismático es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores.

Que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo.

Se trata de:

Tipos de colaboradores con los que se puede encontrar la empresa:

- No saben y no quieren.
- No saben, pero quieren.
- Saben, pero no quieren.
- Saben y quieren.

4 tipos de liderazgo a aplicar son:

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

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

El liderazgo situacional:

Propone que el que se encargue de dirigir el grupo cambie su forma de interactuar y abordar tareas según las condiciones de sus colaboradores.

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

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

Es:

Una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

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.

Metodología:

Se caracteriza en:

- La visión global.
- Balance del corto y largo plazo.
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos interdependientes.
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles.

Su beneficio permite:

La comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo.

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.

Estructura sistémica:

Es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema.

Suelen ser invisibles.

Comprende cuatro niveles de una visión sistémica.

Los cuales son:

Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Es:

Un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder.

Sus fases son:

La preparación:

Las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.

Las señales:

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

Las propuestas:

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

La discusión:

Exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

El intercambio:

El cierre y el intercambio:

Es la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Existen dos tipos los cuales son:

- Cierre por concesión.
- Cierre con resumen.