

**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.