UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

DIRECCION Y LIDERAZGO

TEMA: MAPA CONSEPTUAL

LIC: ANGELA ZAVALETA VILLATORO

PRESENTA EL ALUMNO:

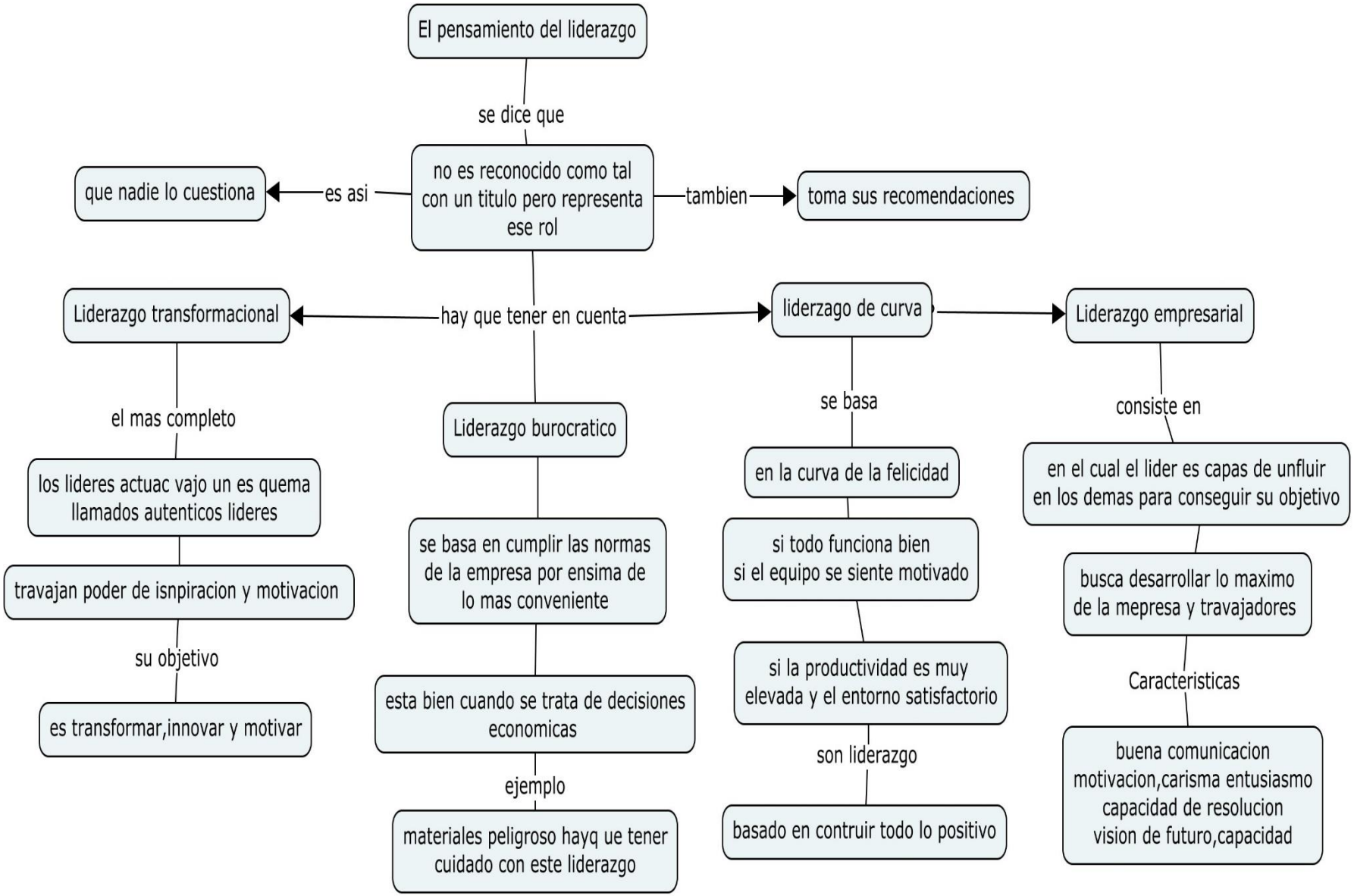
HEBER NELZON TOMAS TOMAS

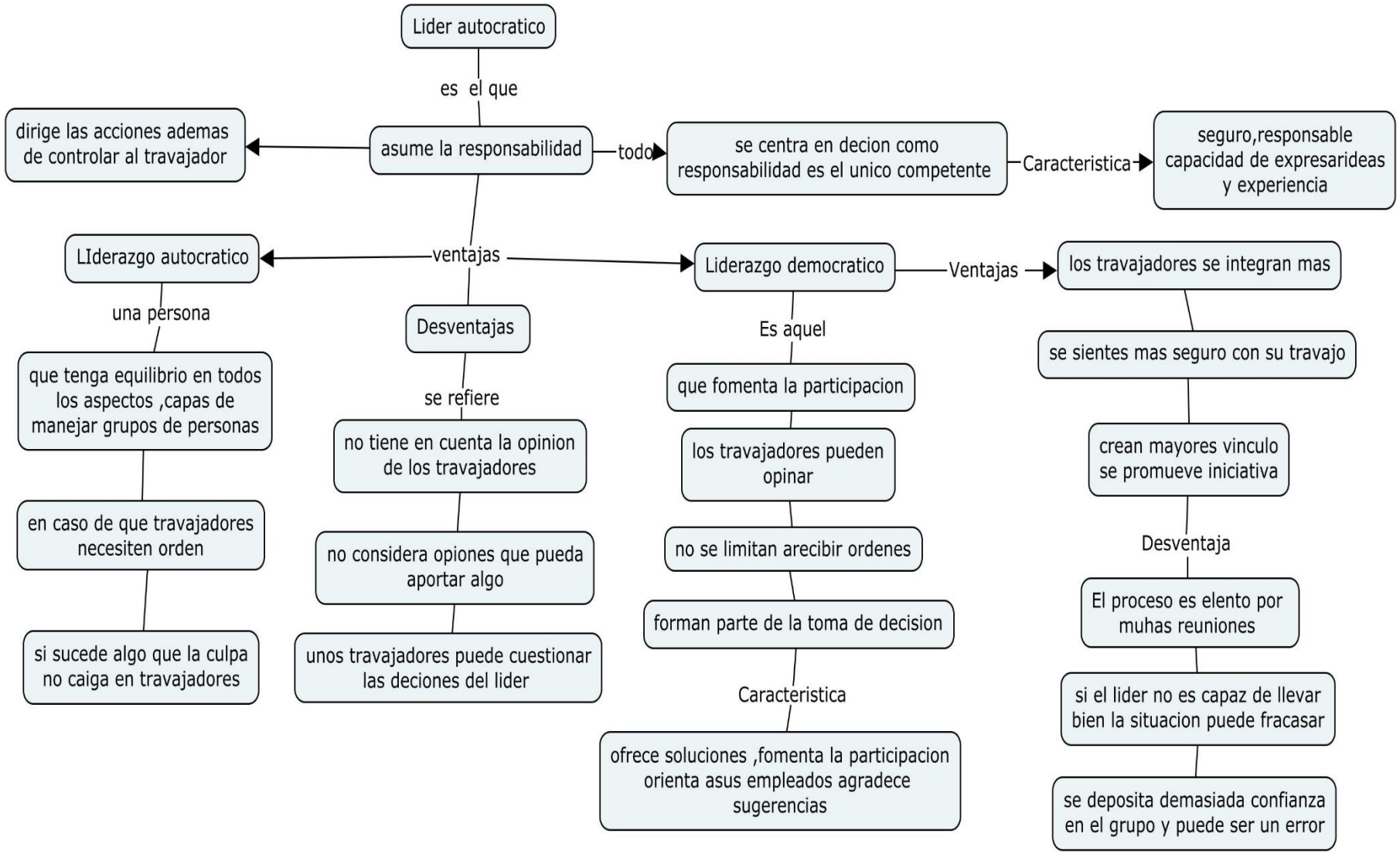
GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

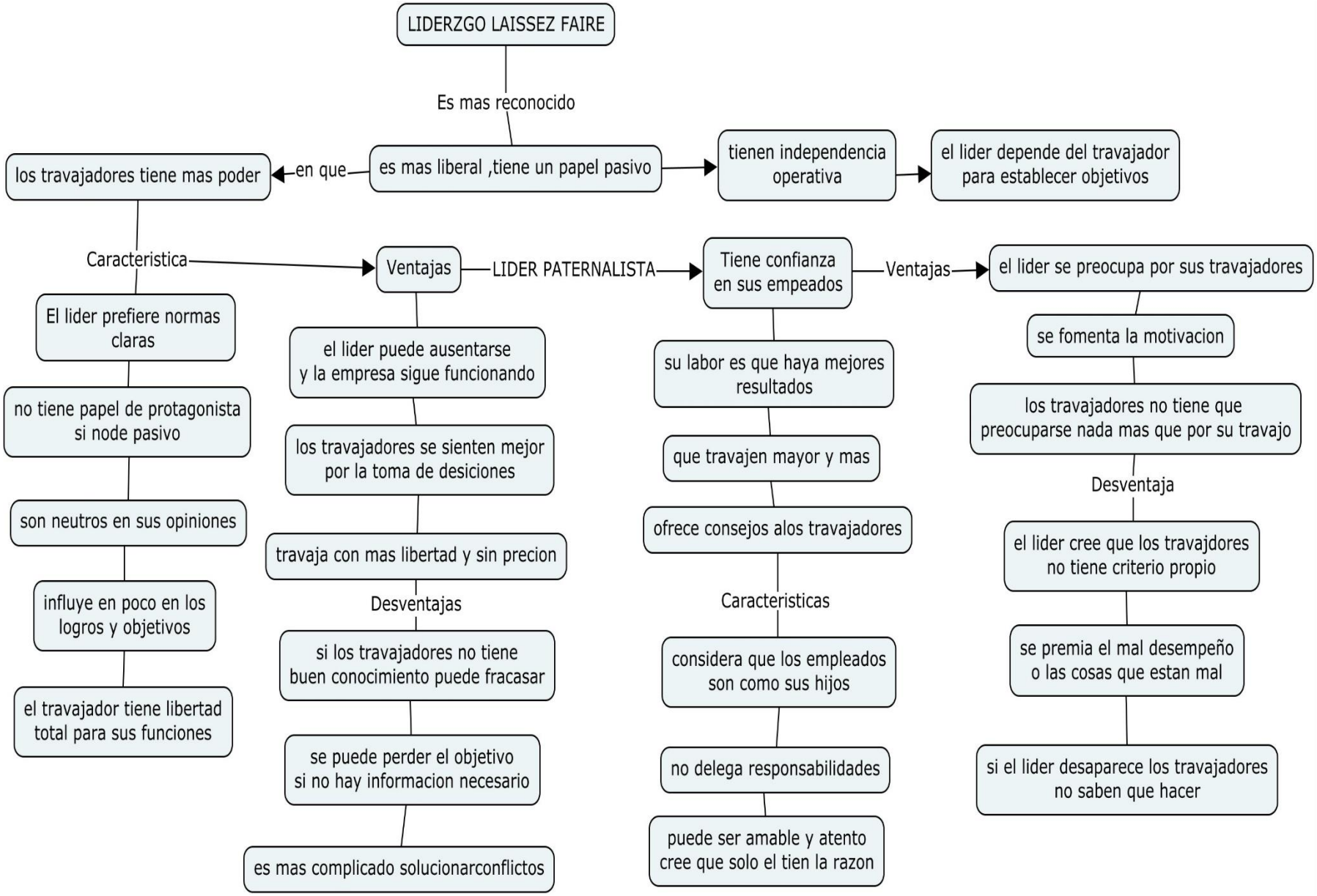
6TO. Cuatrimestre "B" Enfermería Semiescolarizado

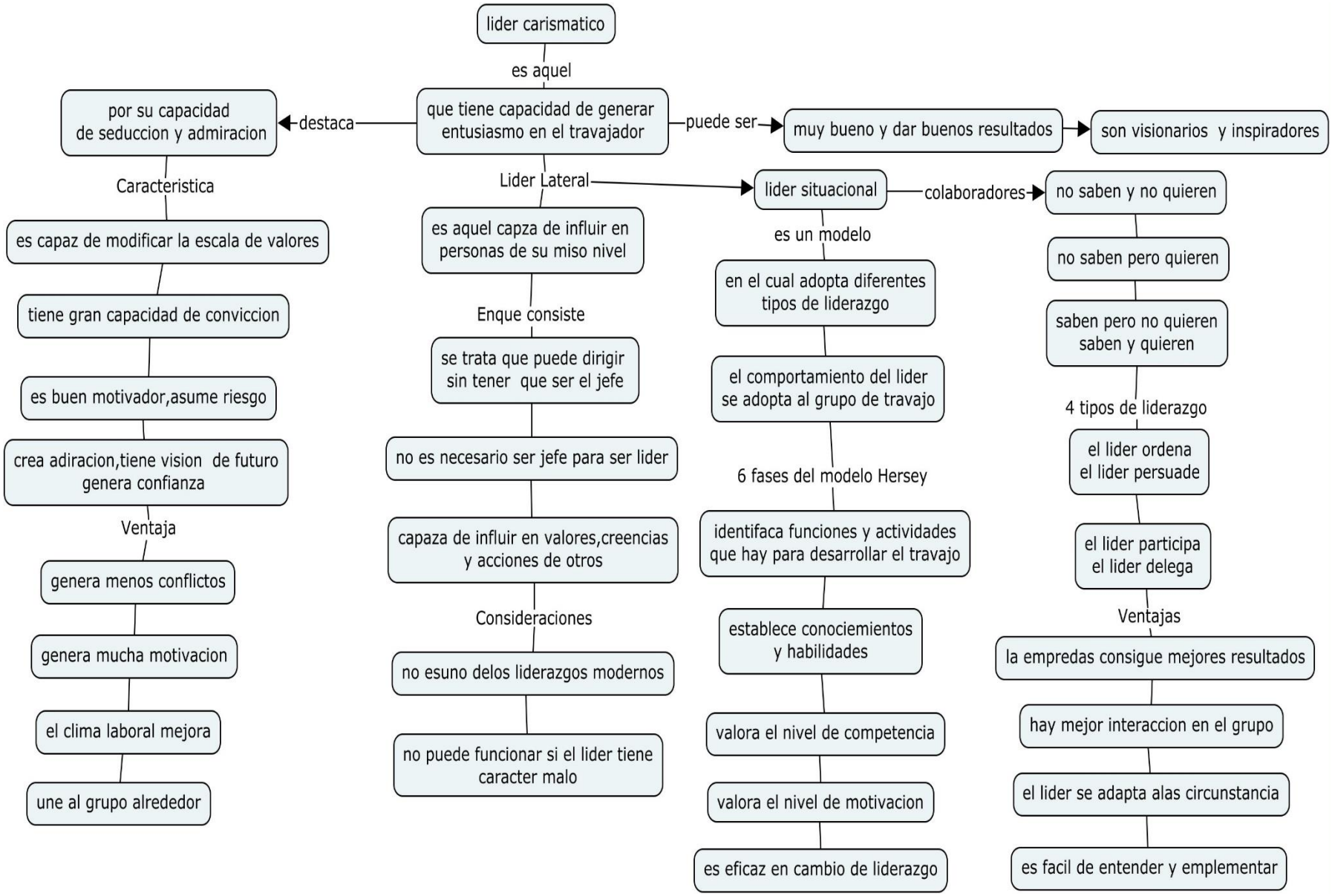
Frontera Comalapa, Chiapas

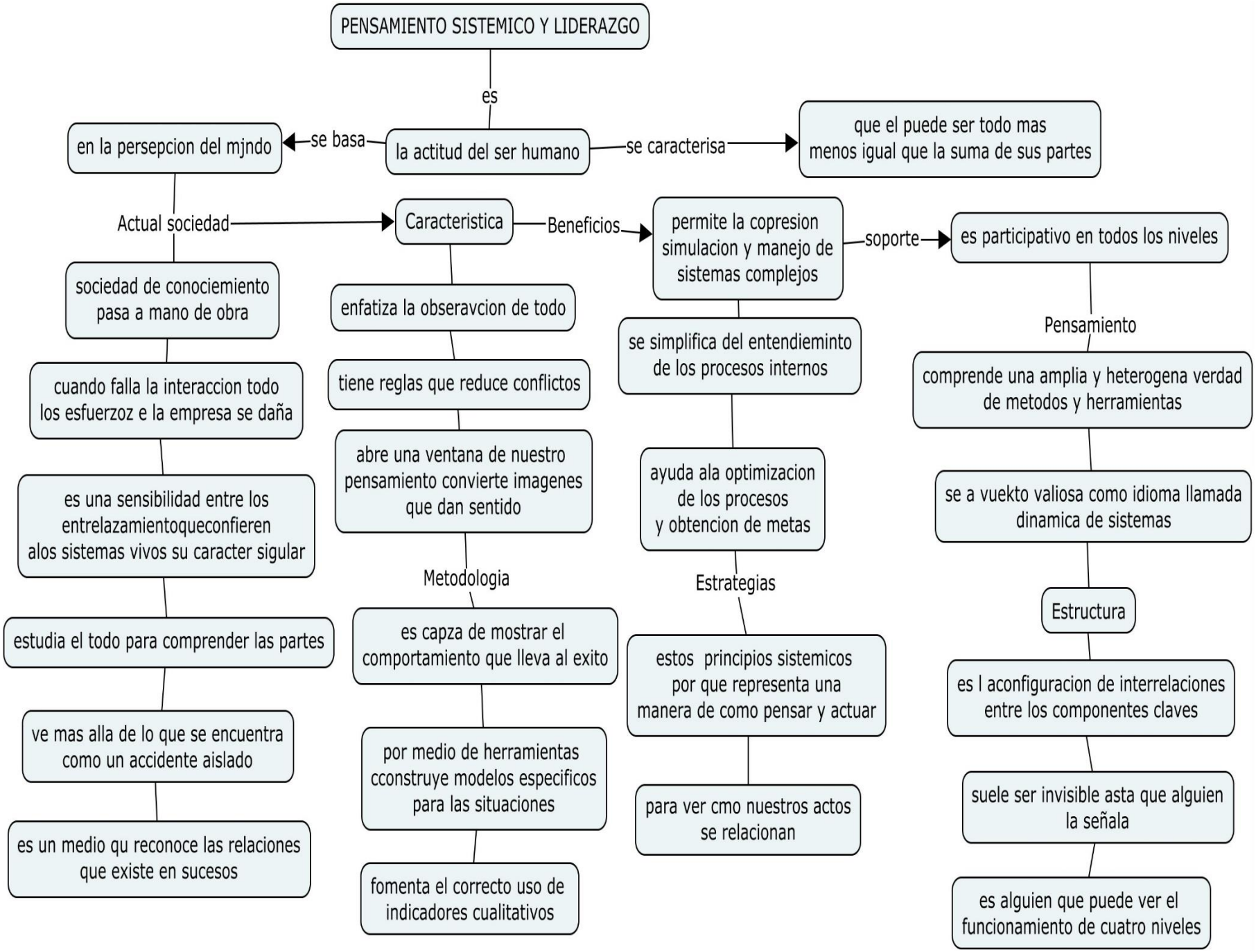
03 DE DICIEMBRE DEL 2020.

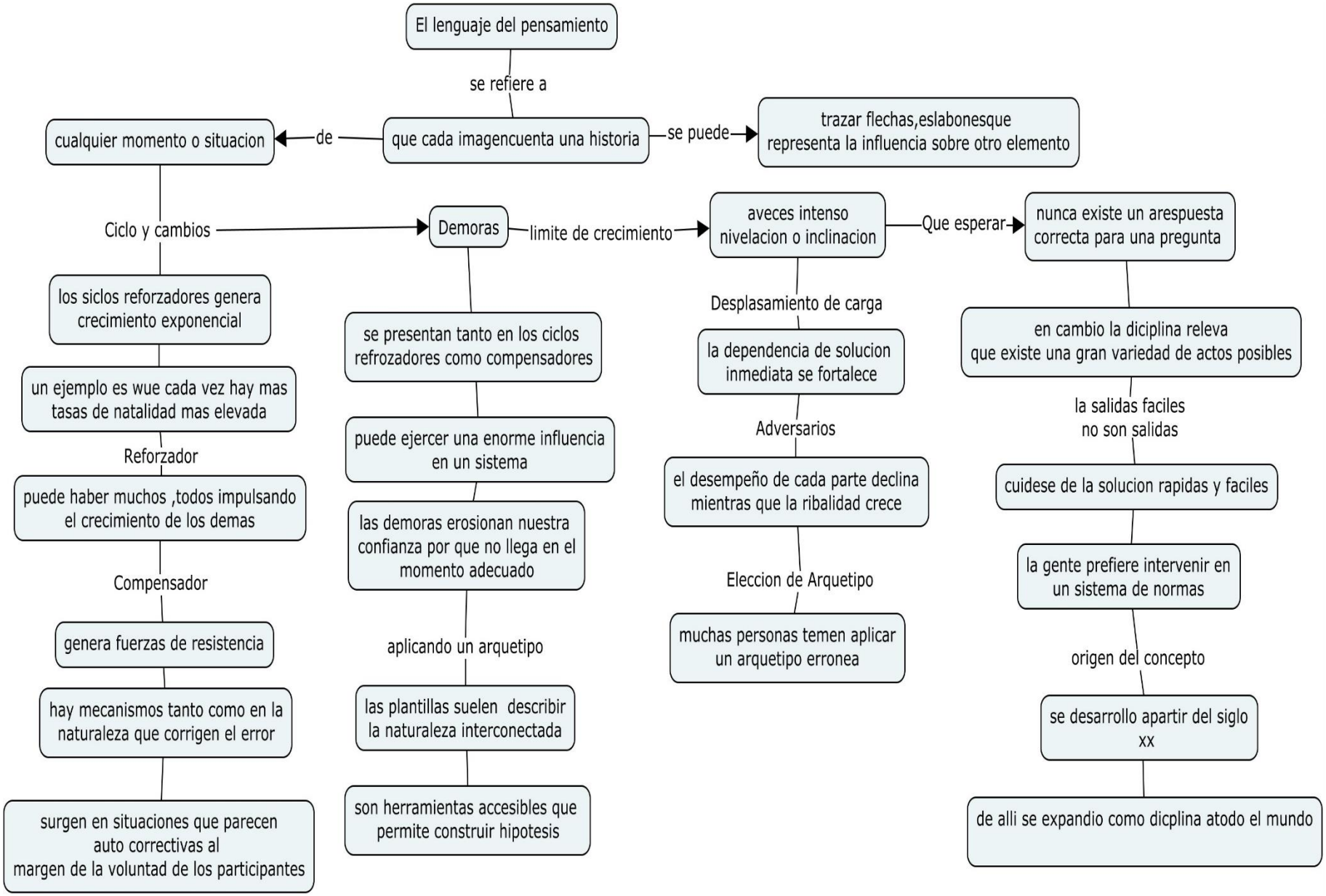

El pensamiento del liderazgo
se dice que
no es reconocido como tal con un titulo pero representa ese rol
es asi
que nadie lo cuestiona
tambien
toma sus recomendaciones
hay que tener en cuenta
Liderazgo transformacional
el mas completo
los lideres actuac vajo un es quema llamados autenticos lideres
travajan poder de isnpiracion y motivacion
su objetivo
es transformar,innovar y motivar
Liderazgo burocratico
se basa en cumplir las normas de la empresa por ensima de lo mas conveniente
esta bien cuando se trata de decisiones economicas
ejemplo
materiales peligroso hayq ue tener cuidado con este liderazgo
liderzago de 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 el entorno satisfactorio
son liderazgo
basado en contruir todo lo positivo
Liderazgo empresarial
consiste en
en el cual el lider es capas de unfluir en los demas para conseguir su objetivo
busca desarrollar lo maximo de la mepresa y travajadores
Caracteristicas
buena comunicacion motivacion,carisma entusiasmo capacidad de resolucion vision de futuro,capacidad

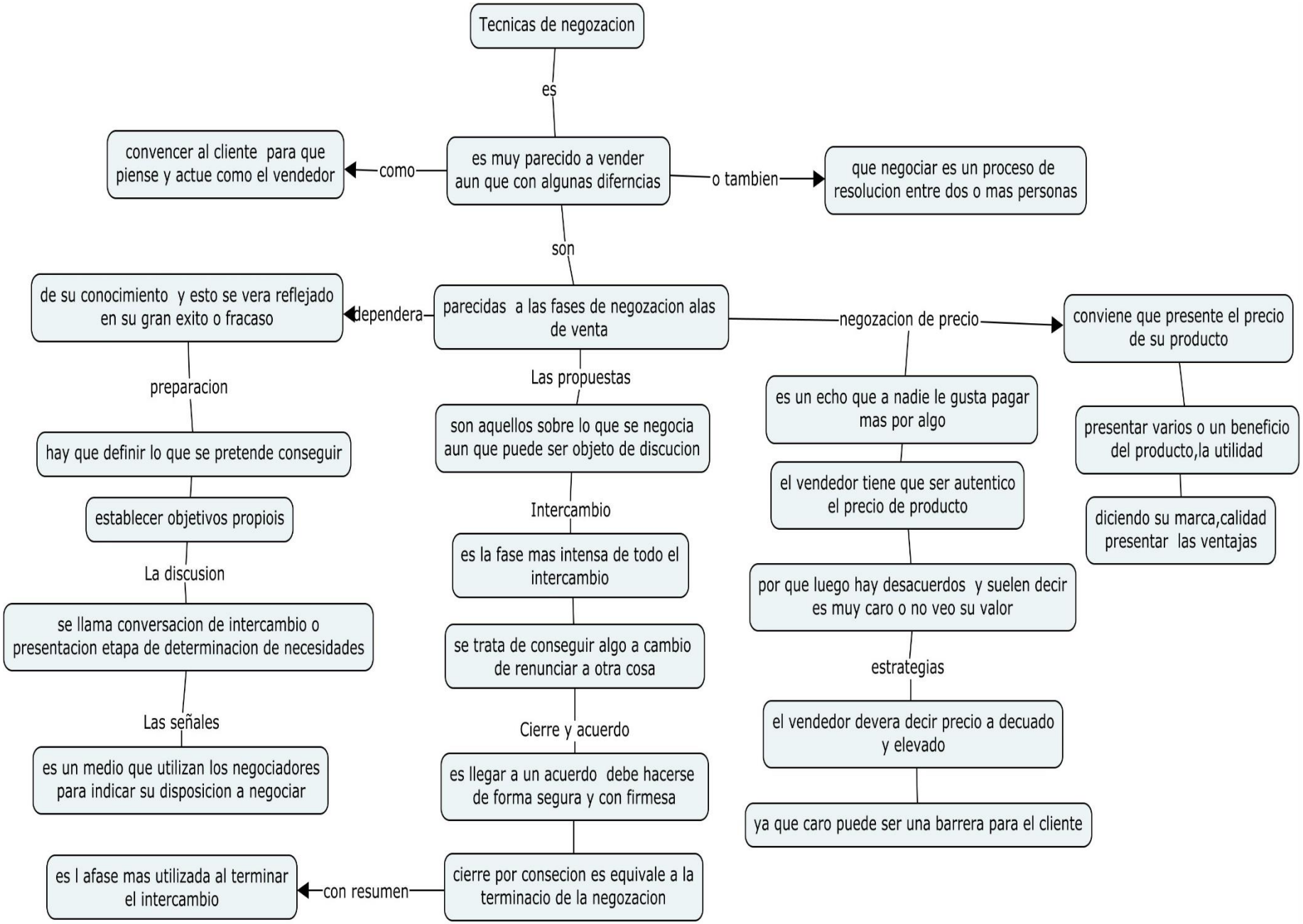

Lider autocratico
es el que
asume la responsabilidad
dirige las acciones ademas de controlar al travajador
todo
se centra en decion como responsabilidad es el unico competente
Caracteristica
seguro,responsable capacidad de expresarideas y experiencia
ventajas
LIderazgo autocratico
una persona
que tenga equilibrio en todos los aspectos ,capas de manejar grupos de personas
en caso de que travajadores necesiten orden
si sucede algo que la culpa no caiga en travajadores
Desventajas
se refiere
no tiene en cuenta la opinion de los travajadores
no considera opiones que pueda aportar algo
unos travajadores puede cuestionar las deciones del lider
Liderazgo democratico
Es aquel
que fomenta la participacion
los travajadores pueden opinar
no se limitan arecibir ordenes
forman parte de la toma de decision
Caracteristica
ofrece soluciones ,fomenta la participacion orienta asus empleados agradece sugerencias
Ventajas
los travajadores se integran mas
se sientes mas seguro con su travajo
crean mayores vinculo se promueve iniciativa
Desventaja
El proceso es elento por muhas reuniones
si el lider no es capaz de llevar bien la situacion puede fracasar
se deposita demasiada confianza en el grupo y puede ser un error


LIDERZGO LAISSEZ FAIRE
Es mas reconocido
es mas liberal ,tiene un papel pasivo
en que
los travajadores tiene mas poder
tienen independencia operativa
el lider depende del travajador para establecer objetivos
Caracteristica
El lider prefiere normas claras
no tiene papel de protagonista si node pasivo
son neutros en sus opiniones
influye en poco en los logros y objetivos
el travajador tiene libertad total para sus funciones
Ventajas
el lider puede ausentarse y la empresa sigue funcionando
los travajadores se sienten mejor por la toma de desiciones
travaja con mas libertad y sin precion
Desventajas
si los travajadores no tiene buen conocimiento puede fracasar
se puede perder el objetivo si no hay informacion necesario
es mas complicado solucionarconflictos
LIDER PATERNALISTA
Tiene confianza en sus empeados
su labor es que haya mejores resultados
que travajen mayor y mas
ofrece consejos alos travajadores
Caracteristicas
considera que los empleados son como sus hijos
no delega responsabilidades
puede ser amable y atento cree que solo el tien la razon
Ventajas
el lider se preocupa por sus travajadores
se fomenta la motivacion
los travajadores no tiene que preocuparse nada mas que por su travajo
Desventaja
el lider cree que los travajdores no tiene criterio propio
se premia el mal desempeño o las cosas que estan mal
si el lider desaparece los travajadores no saben que hacer


lider carismatico
es aquel
que tiene capacidad de generar entusiasmo en el travajador
destaca
por su capacidad de seduccion y admiracion
Caracteristica
es capaz de modificar la escala de valores
tiene gran capacidad de conviccion
es buen motivador,asume riesgo
crea adiracion,tiene vision de futuro genera confianza
Ventaja
genera menos conflictos
genera mucha motivacion
el clima laboral mejora
une al grupo alrededor
puede ser
muy bueno y dar buenos resultados
son visionarios y inspiradores
Lider Lateral
es aquel capza de influir en personas de su miso nivel
Enque consiste
se trata que puede dirigir sin tener que ser el jefe
no es necesario ser jefe para ser lider
capaza de influir en valores,creencias y acciones de otros
Consideraciones
no esuno delos liderazgos modernos
no puede funcionar si el lider tiene caracter malo
lider situacional
es un modelo
en el cual adopta diferentes tipos de liderazgo
el comportamiento del lider se adopta al grupo de travajo
6 fases del modelo Hersey
identifaca funciones y actividades que hay para desarrollar el travajo
establece conociemientos y habilidades
valora el nivel de competencia
valora el nivel de motivacion
es eficaz en cambio de liderazgo
colaboradores
no saben y no quieren
no saben pero quieren
saben pero no quieren saben y quieren
4 tipos de liderazgo
el lider ordena el lider persuade
el lider participa el lider delega
Ventajas
la empredas consigue mejores resultados
hay mejor interaccion en el grupo
el lider se adapta alas circunstancia
es facil de entender y emplementar


PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO
es
la actitud del ser humano
se basa
en la persepcion del mjndo
se caracterisa
que el puede ser todo mas menos igual que la suma de sus partes
Actual sociedad
Caracteristica
Beneficios
permite la copresion simulacion y manejo de sistemas complejos
soporte
es participativo en todos los niveles
sociedad de conociemiento pasa a mano de obra
cuando falla la interaccion todo los esfuerzoz e la empresa se daña
es una sensibilidad entre los entrelazamientoqueconfieren alos sistemas vivos su caracter sigular
estudia el todo para comprender las partes
ve mas alla de lo que se encuentra como un accidente aislado
es un medio qu reconoce las relaciones que existe en sucesos
enfatiza la obseravcion de todo
tiene reglas que reduce conflictos
abre una ventana de nuestro pensamiento convierte imagenes que dan sentido
Metodologia
es capza de mostrar el comportamiento que lleva al exito
por medio de herramientas cconstruye modelos especificos para las situaciones
fomenta el correcto uso de indicadores cualitativos
se simplifica del entendieminto de los procesos internos
ayuda ala optimizacion de los procesos y obtencion de metas
Estrategias
estos principios sistemicos por que representa una manera de como pensar y actuar
para ver cmo nuestros actos se relacionan
Pensamiento
comprende una amplia y heterogena verdad de metodos y herramientas
se a vuekto valiosa como idioma llamada dinamica de sistemas
Estructura
es l aconfiguracion de interrelaciones entre los componentes claves
suele ser invisible asta que alguien la señala
es alguien que puede ver el funcionamiento de cuatro niveles


El lenguaje del pensamiento
se refiere a
que cada imagencuenta una historia
de
cualquier momento o situacion
se puede
trazar flechas,eslabonesque representa la influencia sobre otro elemento
Ciclo y cambios
Demoras
limite de crecimiento
aveces intenso nivelacion o inclinacion
Que esperar
nunca existe un arespuesta correcta para una pregunta
los siclos reforzadores genera crecimiento exponencial
un ejemplo es wue cada vez hay mas tasas de natalidad mas elevada
Reforzador
puede haber muchos ,todos impulsando el crecimiento de los demas
Compensador
genera fuerzas de resistencia
hay mecanismos tanto como en la naturaleza que corrigen el error
surgen en situaciones que parecen auto correctivas al margen de la voluntad de los participantes
se presentan tanto en los ciclos refrozadores como compensadores
puede ejercer una enorme influencia en un sistema
las demoras erosionan nuestra confianza por que no llega en el momento adecuado
aplicando un arquetipo
las plantillas suelen describir la naturaleza interconectada
son herramientas accesibles que permite construir hipotesis
Desplasamiento de carga
la dependencia de solucion inmediata se fortalece
Adversarios
el desempeño de cada parte declina mientras que la ribalidad crece
Eleccion de Arquetipo
muchas personas temen aplicar un arquetipo erronea
en cambio la diciplina releva que existe una gran variedad de actos posibles
la salidas faciles no son salidas
cuidese de la solucion rapidas y faciles
la gente prefiere intervenir en un sistema de normas
origen del concepto
se desarrollo apartir del siglo xx
de alli se expandio como dicplina atodo el mundo


Tecnicas de negozacion
es
es muy parecido a vender aun que con algunas diferncias
como
convencer al cliente para que piense y actue como el vendedor
o tambien
que negociar es un proceso de resolucion entre dos o mas personas
son
parecidas a las fases de negozacion alas de venta
dependera
de su conocimiento y esto se vera reflejado en su gran exito o fracaso
preparacion
hay que definir lo que se pretende conseguir
establecer objetivos propiois
La discusion
se llama conversacion de intercambio o presentacion etapa de determinacion de necesidades
Las señales
es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposicion a negociar
Las propuestas
son aquellos sobre lo que se negocia aun que puede ser objeto de discucion
Intercambio
es la fase mas intensa de todo el intercambio
se trata de conseguir algo a cambio de renunciar a otra cosa
Cierre y acuerdo
es llegar a un acuerdo debe hacerse de forma segura y con firmesa
cierre por consecion es equivale a la terminacio de la negozacion
con resumen
es l afase mas utilizada al terminar el intercambio
negozacion de precio
conviene que presente el precio de su producto
presentar varios o un beneficio del producto,la utilidad
diciendo su marca,calidad presentar las ventajas
es un echo que a nadie le gusta pagar mas por algo
el vendedor tiene que ser autentico el precio de producto
por que luego hay desacuerdos y suelen decir es muy caro o no veo su valor
estrategias
el vendedor devera decir precio a decuado y elevado
ya que caro puede ser una barrera para el cliente