

NOMBRE DEL ALUMNO:

YARITZA YAZARET ANZUETO MENDEZ

NOMBRE DEL PROFESOR:

MTRA. LIKZA HALLY ROBLERO MUÑOZ

LICENCIATURA:

LIC. EN ENFERMERÍA

MATERIA:

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:

7MO. CUATRIMESTRE SEMIESCOLARIZADO (DOMINGOS)

NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:

**CUADRO SINÓPTICO: EL PENSAMIENTO DE
LIDERAZGO y LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO**

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

- NATURAL** { Líder no reconocido con título pero que lleva el rol a la perfección. Sus decisiones no son cuestionables más bien acatan sus recomendaciones y con el día a día se convierten en un líder natural. Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.
- TRANSFORMACIONAL** { Liderazgo más completo llamados auténticos líderes motivando he inspirado al resto del grupo.
Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer
- BUROCRÁTICO** { Este líder es muy estricto, en seguir las normas pasándolas por encima del grupo sin ver los mejores beneficios para alcanzar los objetivos. La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión
- DE LA CURVA** { Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.
- EMPRESARIAL** { Es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.
 - Características { Carisma, Honestidad, Buena imagen, Entusiasmo, Estrategia, Organizar, Disciplina, Visión, Comunicación
- AUTOCRÁTICO** { Es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador he gobierna a sí mismo, de manera que el poder ilimitado se concentra en manos de una sola persona, considera que es él el único competente y capaz de tomar las principales decisiones en la empresa.
 - Responsable, Seguro, Conocimiento, Experiencia
- DEMOCRÁTICO** { Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, pueden opinar, no se limitan solo a recibir órdenes, y de hecho se alienta su participación, forman parte de las decisiones de la empresa.
 - Ofrece ayuda, Motiva a sus trabajadores, Agradece
- LAISSEZ FAIRE** { Liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión, tienen independencia operativa. 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.
- PATERNALISTA** { Tiene confianza en sus empleados. 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.
 - Su papel de líder hace que ofrezca recompensas a los que cumplan satisfactoriamente con su deber, estos piensan que tienen la razón y que los trabajadores no tienen criterio propio, simplemente tienen que obedecer.
- 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, puede dar muy buenos resultados a la empresa, es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo de sí. El grupo se reúne en torno al líder por su gran capacidad de comunicación y su carisma.
- LATERAL** { Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.
- SITUACIONAL** { Se encarga de dirigir el grupo cambie su forma de interactuar y abordar tareas según las condiciones de sus colaboradores mejorando el rendimiento del grupo en relación a su diagnóstico.

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

- Pensamiento sistemático** { Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y acciona, se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes.
 - La actual sociedad { Es un medio de reconocer las relaciones que existen entre los sucesos y las partes que los protagonizan, permitiéndonos mayor conciencia para comprenderlos y capacidad para poder influir o interactuar con ellos.
 - Características {
 - Enfatiza la observación
 - Contiene herramientas visuales
 lenguaje circular conjunto de reglas precisas
 abre una ventana en nuestro pensamiento que dan sentido a los
 - Metodología {
 - Visión global: construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.
 - Balance del corto y largo plazo: capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones negativas o positivas en el largo plazo que ayuda a balancear ambos para obtener el mejor resultado
 - Comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior.
 - Beneficios { Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.
- ESTRUCTURA SISTEMÁTICA** { Un buen pensador sistémico, sobre todo en un ámbito empresarial, es alguien que puede ver el funcionamiento simultáneo de cuatro niveles.
 - Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales

E
L
P
E
N
S
A
M
I
E
N
T
O
D
E
L
I
D
E
R
A
Z
G
O

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociación

Es un proceso muy parecido a vender, 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.

Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más parte. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

En la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

Técnica

Preparación

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo estableciendo los objetivos propios.

Discusión

Normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.

Señales

Medio que se utiliza para negociar, para indicar su disposición a negociar sobre algo.

«No concederemos nunca el descuento que nos pide», «es absolutamente imposible aceptar esa forma de pago», «no podemos considerar esa propuesta»

Propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión, deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser estas cautelosas y exploratorias pues, en todo caso, se desarrollarán más adelante y es probable que sean aceptadas.

Intercambio

Es la más intensa de todo 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.

El cierre y el acuerdo

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.

Negociación del precio: Es la objeción típica. Ya dijo Valle-Inclán: «... es de necios confundir valor y precio...».

Cierre por concesión: la más frecuente equivale al intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo

Cierre con resumen: donde después del intercambio se repiten los acuerdos alcanzados.

L
A
S
R
E
L
A
C
I
O
N
E
S
Y
E
L
L
I
D
E
R
A
Z
G
O

RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN

La teoría diádica o también conocido como liderazgo individualizado, es un enfoque del liderazgo que pretende explicar el por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores.

Diáda: es la relación que surge entre un líder y un seguidor.

Diádica: se refiere a la relación entre el líder y cada uno de los seguidores en un departamento o unidad de trabajo.

Relación diádica: establece las diferentes conductas que mantiene el líder con cada integrante del equipo.

Teoría de la vinculación diádica vertical La primera etapa en la evolución es la adquisición de conciencia de que existe una relación entre el líder y un seguidor.

Teoría del intercambio entre líder y miembro También conocida como ILM.

La teoría del intercambio líder miembro (ILM) sostiene, que, debido a las presiones de tiempo, los líderes establecen una relación especial con un pequeño grupo de sus subordinados

Las directrices para ser un seguidor eficaz y diferenciar a los seguidores de equipos de alto desempeño de los que integran equipos con un desempeño marginal.

- Ofrecer apoyo
- Plantear asuntos o preocupaciones cuando sea necesario
- Aclare cuál es su función
- No permita una influencia inapropiada
- Tomar iniciativa
- Realizar funciones de asesoría y coaching
- Muestre aprecio
- Busque y aliente una retroalimentación
- Mantenga informado al líder

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

Durante la última década numerosos autores han reconocido la influencia que tienen los factores culturales sobre los procesos psicológicos, psicosociales y organizacionales.

LA INFLUENCIA DE LA CULTURA SOBRE EL LIDERAZGO.

Para determinar qué aspectos del liderazgo son universales y cuáles están influidos por la cultura la estrategia más utilizada En el caso del liderazgo las diferencias en las dimensiones culturales "básicas" pueden hacer que un estilo de liderazgo sea eficaz en una determinada cultura y poco eficaz en otra.

CULTURA NACIONAL Y LIDERAZGO

Comparten una misma cultura es cuestionable porque dentro de una misma nación pueden existir grupos sociales, étnicos o religiosos con subculturas diferentes, Probablemente por estas razones Hofstede considera la nación como unidad de análisis en su investigación transcultural.

DISTANCIA DE PODER Y LIDERAZGO

En los países con baja distancia de poder es normal que las decisiones se tomen de forma consensuada y los subordinados se sienten en libertad para expresar su opinión, aunque en ocasiones pueda contradecir a la de su jefe. Pueden responder aceptando este estado de cosas o rechazándolo por completo.

INDIVIDUALISMO/COLECTIVISMO Y LIDERAZGO

El individualismo es propio de aquellas sociedades en las cuales los lazos entre las personas son débiles. En dichas sociedades se espera que cada cual se ocupe solamente de sí mismo y de su familia más inmediata. El colectivismo, la dimensión opuesta, es propio de sociedades en las cuales las personas.

MASCULINIDAD/FEMINEIDAD Y LIDERAZGO

Las mujeres se espera que sean modestas, tiernas e interesadas por la calidad de vida, Por el contrario, en las sociedades femeninas el líder ideal es menos visible, intuitivo más que racional y acostumbrado a buscar el consenso.

EVITACIÓN DE INCERTIDUMBRE Y LIDERAZGO

Esta dimensión puede definirse como el grado en que los miembros de una cultura se sienten amenazados por la incertidumbre o por el miedo a situaciones desconocidas, e un liderazgo demasiado directivo despertaría una fuerte resistencia puesto que la gente espera participar en las decisiones y se siente proclive a asumir responsabilidades.

L
A
S

R
E
L
A
C
I
O
N
E
S

Y

E
L
L
I
D
E
R
A
Z
A
G
O

ALGUNOS LÍDERES QUE HAN DEJADO HISTORIA

La historia se ha escrito y se escribe a través de los líderes. Algunos han sido tiranos que se han aprovechado de su poder, utilizándolo incluso para el asesinato de personas. También están los que lo han dado todo por sus seguidores y fieles, predicando la igualdad y la libertad.

TERESA DE CALCUTA

Dedicó toda una vida los demás. Fue una misionera que centraba sus esfuerzos en ayudar a los más desfavorecidos. Fundó la congregación de las Misioneras de la Caridad en 1950, organización que a su muerte (1997) contaba con nada más y nada menos que con más de quinientos centros y un centenar de países.

MAHATMA GANDI

Este político hindú promovió desde un primer momento los preceptos de verdad y de paz, desechando el odio y la violencia.

Estos ideales fueron los que le hicieron pasar a la historia. Su muerte, a manos de un asesino no hizo otra cosa más que engrandecer su leyenda.

NELSON MANDELA

Encarcelado por sus ideales y oposición al violento gobierno de Sudáfrica. Llegaría a ser presidente del Gobierno y ayudó a conseguir las primeras elecciones por sufragio universal de la historia de su país en 1994.

Recibió en 1993 el Nobel de la Paz.

ALAN MULALLY

Actual CEO de la marca de automóviles Ford. Se caracteriza por su fidelidad y entrega a su empresa, a pesar de rumores que lo vinculaban a Microsoft. A día de hoy, Ford está consolidada como una de las economías automovilísticas más potentes del mundo, gestionando por encima de los 7 mil millones de dólares por año.

BARACK OBAMA

Independientemente de estar de acuerdo o no con su tipo de política, el presidente de Estados Unidos destaca por su carisma y liderazgo, despertando la simpatía de la mayoría de personas. Fue premio Nobel de la Paz en 2009.

MARTIN LUTHER KING

Probablemente uno de los más importantes. Su lucha por la igualdad entre negros y blancos fue crucial. Entre sus actos, destaca su multitudinario mitin frente cientos de miles de personas en el capitolio de Washington.

También recibiría el Premio Nobel de la Paz en 1968.

MARK ZUCKERBERG

Creador de Facebook y uno de los jóvenes más ricos del mundo. Mark Zuckerberg ha creado una de las mayores empresas de la nada, dirigiendo en un principio a un grupo humano de menos de 10 personas. Actualmente cuenta con 7.000 empleados y el gigante tecnológico destaca por su "buenrollismo" en la oficina.

ADOLF HITLER

Poco hay que decir del que es el mayor líder negativo de la historia. Causante de millones de muertes y de la guerra más devastadora de la humanidad, Adolf Hitler fue el Führer que lideró a los alemanes en el intento de conquista del mundo a mediados del siglo XX.

KIM JONG UN

Jefe de estado de corea del Norte. Su país se encuentra a día de hoy prácticamente aislado, siendo una difícil tarea poder entrar o salir de él. Su mandato, heredado de su padre, está impuesto sus propios ideales, basados en una cultura militar.

BENITO MUSSOLINI

Contemporáneo de Hitler, Mussolini fue un dictador italiano que apoyó desde un primer momento el movimiento del alemán, promoviendo de esta manera el fascismo por todo su país.

Con el fin de la II Guerra Mundial fue derrocado y fusilado.