



Nombre del alumno:

Ana Virginia Méndez Sontay

Nombre del profesor:

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

Licenciatura:

Licenciatura en Enfermería

Materia:

Dirección y Liderazgo

Nombre del trabajo:

Cuadro Sinóptico de los temas:

UNIDAD III

- Tipos de Liderazgo
- Pensamiento Sistémico y Liderazgo
- Técnicas de Negociación

UNIDAD IV LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

- Relaciones Didácticas, Seguidores y Delegación
- Liderazgo Transcultural
- Algunos Líderes que Han Dejado Historia

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

-TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural { Se define { El líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección. Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.
- Liderazgo transformacional – el mas completo { Su objetivo es { Transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.
- Liderazgo burocrático { Su base { 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.
- Liderazgo "de la curva" { Se basa a { Construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores.
- El liderazgo empresarial { 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.
- El líder autocrático { Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.
- 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.
- El liderazgo laissez faire { Un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.
- El líder paternalista { 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.
- El liderazgo carismático { Son visionarios e inspiradores, tienden a hacer buen uso de la comunicación no verbal y estimular a los trabajadores.
- El liderazgo lateral { Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.
- El liderazgo situacional { Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

- El pensamiento sistémico { que es { Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.
- Características { Se aplica para alcanzar más precisión en nuestras actuaciones con la persona, la familia, los hijos, la pareja, las finanzas, la economía, las organizaciones, las empresas con sus cadenas de producción o gestión, e incluso a las naciones, al medio ambiente, los ecosistemas y por supuesto en las relaciones con los clientes, los compañeros y los subordinados.
- Los cinco porqués { El primer porque: Escoja el síntoma por donde desee comenzar, el hilo que supuestamente servirá para deshacer el nudo. Lo sucesivo porqués: repite el proceso para cada enunciado que figure en la pared, preguntando "¿Por qué?" a cerca de cada uno.
- El ciclo reforzador { Los ciclos reforzadores generalmente potencian el crecimiento o la decadencia, para señalar un sistema reforzador utilice la letra "R" o el efecto multiplicador o "bola de nieve".

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- QUE ES { Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.
- La preparación { En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
- La discusión { En esta fase que normalmente 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.
- Las señales { La señal es un medio que utilizan los negociadores 88 para indicar su disposición a negociar sobre algo.
- Las propuestas { son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.
- El intercambio { Es La más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes.
- El cierre y el acuerdo { Cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN.

- Es muy importante conocer el tipo de liderazgo que se ejerce en las organizaciones por parte del líder, pero también la figura del seguidor tiene una importancia relevante en este tipo de relación, ya que no todos los seguidores son iguales, ni se comportan de la misma forma.
- 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.
- Teoría del intercambio entre líder y miembro También conocida como ILM, es la segunda etapa, propone que la calidad de la relación entre un líder y un seguidor es una condición importante de la forma en que se tratara a cada seguidor.
- Lo ideal para las organizaciones es ser un líder y seguidor proactivo, en donde ambos alcancen objetivos comunes y una visión compartida, más que sujetarse a una visión de líder, ser parte 97 , de ella y contribuir asumiendo la responsabilidad de su trabajo, tomar la iniciativa para resolver problemas y cuestionar a los líderes cuando piensan que están equivocados.

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

- La cultura y el liderazgo son dos conceptos importantes para la Psicología Social.
- La influencia que tienen los factores culturales sobre los procesos psicológicos, psicosociales y organizacionales, así como la importancia de realizar comparaciones transculturales que permitan la validación de las teorías.
- Los hombres deben ser asertivos, duros y centrarse en el éxito material y las mujeres se espera que sean modestas, tiernas e interesadas por la calidad de vida.

ALGUNOS LIDERES QUE HAN DEJADO HISTORIA

- TERESA DE CALCUTA
- MAHATMA GANDI
- NELSON MANDELA
- ALAN MULALLY
- BARACK OBAMA
- MARTIN LUTHER KING
- MARK ZUCKERBERG
- ADOLF HITLER
- BENITO MUSSOLINI
- JO SEPH STALIN
- ROBERT MUGABE
- KIM JONG UN
- PAUL BIYA
- ISLAM KARIMOV