



**Nombre del alumno:**

Brian Pérez De León

**Nombre del profesor:**

LIC. Likza Hally Roblero

**Carrera:**

Enfermería

**Materia:**

Dirección y liderazgo

**Nombre del trabajo:**

Cuadro sinóptico:

“EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO”

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## Tipos de liderazgo

- LIDERAZGO NATURAL: líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección
- LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL: objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer
- LIDERAZGO BUROCRÁTICO: es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más
- LIDERAZGO "DE LA CURVA": se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente
- 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.
- LIDERAZGO DEMOCRÁTICO: fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.
- LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE: más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión
- LIDERAZGO CARISMÁTICO: es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo
- LIDERAZGO LATERAL: se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.
- LIDERAZGO SITUACIONAL: 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

## Pensamiento sistémico y liderazgo

- definición: 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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa
- Características: 1-Enfatiza la observación del todo y no de sus partes. 2-Es un lenguaje circular en vez de lineal. 3- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación. 4-Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Estrategias: importantes porque representan un modo más fructífero de pensar y actuar. Para incorporarlos en nuestra conducta se requiere una "visión periférica" que se define como: la capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad

## Técnicas de negociación

- definición: es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que 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.
- fases:
  - La preparación: En la fase de preparación 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
  - La discusión: Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses. En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión
  - Las señales: La señal 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: Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial
  - El intercambio: Esta fase 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: Como es lógico, la finalidad del 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, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte

# LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

## RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN.

La relación líder-seguidor en el liderazgo está marcada por la interacción que surgen entre ambos, puede suponerse que esta es igual para todos los seguidores, más sin embargo las relaciones denominadas diádicas señalan el comportamiento del líder en las relaciones tanto interpersonales como intergrupales.

### La teoría diádica

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

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

## LIDERAZGO TRANSCULTURAL

### Que es

**liderazgo transcultural** es un estilo de dirección de empresa, o un equipo dentro de una empresa (o de cualquier organización o institución que traspase fronteras). ... Brown desvela el éxito de un buen líder pasa por «tener la experiencia y la actitud apropiadas para trabajar en diferentes culturas»

### Su importancia

radica en la adaptabilidad del líder en distintos contextos culturales en un mundo globalizado, en ese sentido se presentan distintos problemas, como por ejemplo choques culturales, donde el líder debe actuar para conciliar las partes, e integrar las distintas formas

### Consecuencias del liderazgo en la cultura organizacional

Ayuda a construir la identidad corporativa. Gracias a la unificación de la visión empresarial entre todos los trabajadores y a su comunicación efectiva hacia los distintos stakeholders.

Sirve como nexo interno de la compañía. Afianza el sentimiento de pertenecer a la empresa y ayuda a facilitar el aprendizaje de la misión, visión y valores corporativos por parte de los empleados.

Es clave para determinar el ambiente de trabajo. Tener una referencia de comportamiento y trato hacia los compañeros de trabajo es muy importante para definir el clima de trabajo que se desea en la compañía.

## ALGUNOS LIDERES QUE HAN DEJADO HISTORIA

**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.

**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

**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.

**TERESA DE CALCUTA:** Teresa de Calcuta dedicó toda una vida los demás. Fue una misionera que centraba sus esfuerzos en ayudar a los más desfavorecidos