



**Nombre de alumnos: Juana Beatriz
Francisco Francisco.**

**Nombre del profesor: Nayeli
Morales.**

Nombre del trabajo: Ensayo

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Enfermería en el cuidado del niño y del
adolescente

Grado: Séptimo cuatrimestre

Grupo: A

El pensamiento del liderazgo

Tipos de liderazgo

LIDERAZGO NATURAL

Es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

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.

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Fomenta la participación de la comunidad, dejar que los empleados decidan más sobre sus funciones y competencias para tomar decisiones



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer

LIDERAZGO "DE LA CURVA"

"curva de la felicidad". Si todo funciona bien, el equipo se siente motivado, la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio



LIDERAZGO CARISMÁTICO

Tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo, destaca seducción y admiración, para tomar decisiones

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

Cumple a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita.



LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.

LIDERAZGO LATERAL

Se suele realizar entre personas que se encuentran en el mismo rango en la empresa, y no es una relación entre jefe y empleado.

LIDERAZGO SITUACIONAL

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados



LIDERAZGO EMPRESARIAL

Es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

LÍDER PATERNALISTA

Tiene confianza en sus empleados. Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados,

Pensamientos sistemático 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, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa.



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*
- ✚ *Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada*

Técnicas de negociación

¿Qué es?

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. También una parte intenta persuadir a la otra. 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



Fases de negociación

7.1 Preparación

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

7.3 Las señales

para indicar su disposición a negociar sobre algo

7.5 el intercambio

a se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

7.2 La discusión

Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones

7.4 La propuesta

Cierre por concesión.
Cierre con resumen

7.5 el cierre y el acuerdo

Bibliografía

Morales, N. (s.f.). El pensamiento del liderazgo . *Antología de direccion y liderazgo* , 59-92.