



Nombre de alumnos:
Marleny Rodas De La Cruz

Nombre del profesor:
Mireya del Carmen García Alfonso

Nombre del trabajo:
Ensayo unidad 3

Materia:
Dirección y liderazgo

7mo cuatrimestre grupo "B"

Licenciatura en enfermería

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se ha realizado a partir de la comprensión de la lectura el pensamiento de liderazgo en la cual se ha realizado un análisis y reflexión para el entendimiento del tema y en la cual se han tenido que ver los siguientes temas:

UNIDAD 3 EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

3.1 Tipos de liderazgo

3.2 Pensamiento sistémico y liderazgo

3.3 Técnicas de negociación.

En el primer apartado se habla de que existen diferentes tipos de líderes en grupos y empresas, cada uno con diversas funciones y características. Cada tipo tiene sus ventajas y desventajas, pros y contras. Se puede clasificar en: natural, transformacional, burocrático, de la curva, empresarial, autocrático, democrático, laissez faire, paternalista, carismático, lateral y situacional. Posteriormente se habla del pensamiento sistémico y liderazgo el cual el líder es capaz de sentir y entender que todos formamos parte de un sistema, con múltiples subsistemas. En estos sistemas, los actos de cada elemento afectan a todo y a todos. Por último, las técnicas de negociación nos hablan sobre lo importante que es, para cualquier persona que negocia con el fin de obtener los mejores resultados para ambas partes. A continuación, explicaré cada uno de estos temas.

3.1 TIPOS DE LIDERAZGO

El liderazgo es el proceso de influencia (por medio de la motivación) en las personas para lograr las metas deseadas. Para ser un buen líder se requiere carisma, inteligencia, poder de convencimiento, sensibilidad, integridad, arrojo, imparcialidad, ser innovador, simpatía, cerebro y sobre todo mucho corazón para poder dirigir a un grupo de personas y lo sigan por su propia voluntad, motivándolos, estimulándolos y así alcanzar las metas deseadas, y que cada quien se sienta satisfecho y tenga la sensación de ganancia y no de pérdida. Existiendo así, diferentes tipos de liderazgo:

- Liderazgo natural: Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título, pero que se representa ese "rol" a la perfección.
- Liderazgo transformacional: Es el líder mas completo en cuanto a ser auténticos líderes, trabajan desde su propio poder motivacional e inspiración hacia el grupo, son

muy valorados y buscados por organizaciones, para ocupar puestos de responsabilidad.

- Liderazgo burocrático: Se rige por reglas (empresas), que manejan los materiales peligrosos (ejemplo: gasolina). La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.
- Liderazgo de la curva: se basa en la curva de la felicidad, si el equipo si siente motivado, la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio. Indica que el líder debe tener buen trato, motivación, es servicial y amable.
- Liderazgo empresarial: es capaz de influir en los demás para poder lograr los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.
- Liderazgo autocrático: Todo se centra en el líder, controla al trabajador, este se gobierna así mismo, el poder se concentra en una sola persona y los trabajadores deben obedecer sin expresar su opinión, sin embargo, no son malos jefes.
- Liderazgo democrático: Este líder si valora nuestra participación, los trabajadores pueden opinar, con un fin común.
- Liderazgo Laisses Faire: Este líder permite que el trabajador haga y deshaga, por tanto, no tienen el papel de protagonistas.
- Liderazgo paternalista: Confían en sus trabajadores, no promueve el trabajo en equipo, da recompensas y castiga si es necesario.
- Liderazgo carismático: Es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo, dan buenos resultados a la empresa y generan entusiasmo en los trabajadores.
- Liderazgo lateral: Todos están en un mismo nivel, es decir que todos opinan, se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.
- Liderazgo situacional: De acuerdo a la situación se adapta y sigue creciendo, adoptando diferentes tipos de liderazgo, de acuerdo a las necesidades del equipo.

3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

Al ser seres humanos lógicamente tenemos la necesidad de convivencia, por tanto, las personas no vivimos aisladas; nos relacionamos porque nos necesitamos y formamos sistemas, como por ejemplo un equipo o una organización, en donde un miembro al realizar movimientos repercute a los demás integrantes del equipo. Cada integrante ocupa una posición, cumple con una función y realiza una aportación al “sistema”, por un objetivo en común que a su vez estos son cambiantes y adaptables a las dificultades.

Ya no se ve a la persona como singularidad, sino como un todo, en favor de la mejor solución en conjunto.

Liderar desde la visión sistémica implica ampliar la perspectiva a todo el sistema, ya que este determina nuestra realidad, nuestros pensamientos, emociones y acciones. La estructura es la base de una buena convivencia entre los integrantes del equipo, un buen líder sistémico logra observar la sincronía de los acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

Este tipo de líder se inicia con uno mismo, en donde se toma conciencia desde donde actuamos, y de nuestra coherencia de sentir, pensar y actuar para poder liderar a los demás; respetando los principios sistémicos:

1. PERTENENCIA: Incluir a todos y respetar el mejor lugar de cada uno.
2. ORDEN: Tomar las decisiones para lo mejor del conjunto y al servicio de los colaboradores.
3. EQUILIBRIO: Busca un intercambio equilibrado entre tod@s, reconoce el esfuerzo, contribución y potencial de cada persona, para ayudarles a crecer.

Aristóteles dijo que “el todo es más que la suma de sus partes”.

3.3 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

El uso y el buen manejo de las técnicas de negociación proporciona la habilidad para poder conseguir algo que previamente nos hemos propuesto, en donde el beneficio es igualitario es decir lo mismo para ambas partes.

Las fases de la negociación van a ir dependiendo del éxito de la misma, y estas son:

1. PREPARACIÓN: Es una fase que se analiza personalmente, en la cual cada persona reflexiona acerca de lo que espera de la negociación. Se planifican los objetivos propios y se incluyen los objetivos de la otra parte. (¿Qué desea el otro?)
2. DISCUSION: Es el dialogo que se establece entre ambas posiciones, es importante el demostrar una actitud positiva desde el principio con el fin de mantener una relación cómoda.
3. SEÑALES: Son el conducto por el cual ambas partes cooperan en la negociación, dando a conocer sus objetivos, indicando su disposición para proceder con la negociación.

4. **PROPUESTAS:** La cuarta fase, propuesta, se refiere a aquel momento en donde se da a conocer lo que se desea conseguir, es decir, el motivo por el que en primer lugar se inicia la negociación. Asimismo, responde a preguntas como: ¿Qué quiere el otro y en qué orden de prioridad?
Del mismo modo, para plantear una propuesta es necesario que el diálogo sea breve, conciso y con decisión, en otras palabras, las cosas deben tomarse con cautela, de lo contrario, el receptor podría sentirse inseguro al respecto. Una vez que la propuesta finalice es indispensable que el emisor se asegure que todo haya quedado claro.
5. **INTERCAMBIO:** Cuando la propuesta se ha planteado es momento de que exista el intercambio. El intercambio es la pieza clave de la negociación puesto que es indispensable escuchar e interpretar las palabras de la otra parte a fin de poder conseguir lo que se espera. Es la fase que requiere más atención y concentración y en donde se tratará de conseguir algo a cambio de renunciar a otra cosa, sin embargo, siempre se debe procurar que sean nuestros objetivos los que podamos obtener.
6. **CIERRE Y EL ACUERDO:** Ambas partes se aseguran de que se entiende la solución del mismo modo y que están de acuerdo.

CONCLUSIÓN

Como conclusión podemos decir que, como futuros enfermeros y enfermeras, es vital que conozcamos cada uno de los temas mencionados ya que al trabajar con personas tenemos que saber no solo cómo trabajar con ellas, sino, en algún caso, cómo liderarlas, por ejemplo, si se nos otorga algún cargo en el que necesitamos conocer cómo ser líderes frente a un grupo de enfermeros, o, si tenemos que trabajar con más de dos personas (pacientes) al mismo tiempo. Es por ello que debemos saber que para ser un buen líder requerimos ciertas actitudes y aptitudes tales como el carisma, inteligencia, poder de convencimiento, sensibilidad, simpatía, entre otros; tener pensamiento sistémico y liderazgo y tener conocimientos sobre las herramientas y técnicas de negociación.

Por otro lado, no solo va a servirnos para nuestra vida laboral, sino también para la personal ya que los seres humanos somos sociales por naturaleza y sí o sí vamos a vivir, trabajar y convivir con un grupo de personas.

BIBLIOGRAFÍA

Universidad Del Sureste. (04 de diciembre de 2021). *Antología de dirección y liderazgo*. Obtenido de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/101cbff1dda4ff5b4aee8a6cf949e0b5-LC-LEN705.pdf>