

“Dirección Y Liderazgo”

Licenciatura En Enfermería

Catedrático

Lic. Edgar Geovanny Liévano Montoya

Alumno

Orlando Gómez López

Grado: “7º Cuatrimestre” Grupo: “A”

Tema:

Resúmenes

(Unidad III)

San Cristóbal De Las Casas, Chiapas

Pensamiento Sistemático y Liderazgo

El pensamiento sistemático es un modo de análisis que evalúa todas las partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una situación hasta lograr una mayor conciencia de los sucesos y del porqué, la tecnología que inspira el pensamiento sistemático es la que utiliza con los mismos estándares, en donde aunque el objetivo o meta específica sea móvil se tiene la capacidad de llegar a dicho objetivo de varias maneras, consistiendo en pensar como un todo con el fin de no crear organizaciones fijas si no cambiantes y adaptables a la dificultad.

El pensamiento sistemático tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos.

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes.
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen los problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas.

Introducción

- El pensamiento sistemático nos ayuda a identificar algunas reglas, patrones y sucesos a fin de realizar de cero a un futuro o influir sobre los sistemas en alguna medida, + con ello ayudando a tener y ser un buen líder teniendo en mente la visión, ética, determinación, realismo para ser eficaz, comunicaciones de forma sencilla y clara a todo un miembro de grupo de personas teniendo objetivos comunes.

Tipos de liderazgo

- Liderazgo natural, se dice que es el líder que no es reconocido como tal con un título pero que presenta ese rol a la perfección, nadie lo cuestiona sino que se toman sus recomendaciones y guías como que hay que cumplir.
- El liderazgo transformacional, es un estilo de liderazgo en el cual los líderes atraen, inspiran y motivan a los empleados a innovar y crear cambios que ayudaron a crecer y de dar forma al éxito futuro de la empresa.
- Liderazgo burocrático, es la manera más formal de liderar, el líder burocrático dirige a sus empleados a la consecución de objetivos y tareas con base a unas normas estrictas y concretas, con base a la política de la empresa.
- Liderazgo de la curva, procura un entorno satisfactorio, donde los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada es lo más parecido a la perfección en el trabajo.

- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento de modelo

- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes estereotipadas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona.

Se aplican para avanzar más precisión en nuestras acciones con los personas, ya persona puede cambiar mejor su salud, su trabajo, su situación económica y sus relaciones, el pensamiento sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos como lo que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior.

La metodología del pensamiento sistémico aplicada a la optimización de los procesos, lo obtiene de metas y la obtención de una planificación estratégica para anticiparse al entorno donde se encuentra.

El pensamiento sistémico se ha desarrollado a partir de mediados del siglo XX, sus fundadores son los fundadores del MIT, el MIT Research Institute de Palo Alto, de allí se extendió a todo el mundo, como disciplina se aplicó a la resolución de problemas personales, familiares, organizacionales pequeños y grandes y hasta relaciones internacionales.

Técnicas de negociación

- Son métodos o estrategias utilizados en un proceso de negociación, con el propósito de obtener los mejores resultados para las partes involucradas. Es importante que cualquier persona conozca estas técnicas para que pueda alcanzar los mejores resultados.
- En la negociación también una parte intenta persuadir a la otra, se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes. Pero hay siempre base la negociación, un conflicto de intereses. Los fines de la negociación son muy parecidos a los de los conflictos de conocimiento y dominio de estas fases va a depender un gran medida el éxito o fracaso en la negociación.
- Preparación: Hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
- Discusión: Las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses. Esta fase también se le llama conversación, intercambio o presentación.

- El liderazgo empresarial es un proceso o habilidad por el cual una empresa puede influir en los demás para conseguir objetivos, la idea es conseguir el máximo potencial de los trabajadores para que satisfagan las necesidades de la empresa.
- Liderazgo autocrático, es una forma extrema de liderazgo transaccional en los que los líderes tienen un poder absoluto sobre los trabajadores.
- Liderazgo democrático es un liderazgo que permite crear mayor compromiso con la organización pues se centra en las subalternidades involucradas en la toma de decisiones.
- Liderazgo laissez faire, es una clase de liderazgo no autoritario que confía en la experiencia y en la motivación del empleado para llevar a cabo sus tareas y prototipo con éxito.
- Liderazgo constructivo, es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores es elegido por la forma en que da autonomía a los otros personas y motiva a los trabajadores a ser igual que el para cumplir con los objetivos propuestos.

• Señales: En la negociación las posturas van mudándose, unas veces acercándose y otras por el contrario, distanciándose. Lo señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

• Propuestas: Son aquellos sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

• Intercambio: Este fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige un gran entendimiento por ambas partes, ya que en ellas se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

• Cierre y acuerdo: La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo, al igual que cuando hablamos del cierre en la venta también en la negociación debe hacerse en firme segura y con firmeza.