

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

ASESOR: L.E EDGAR GEOVANY LIEVANO MONTOYA

CARRERA: LICENCIATURA EN ENFERMERIA (LEN)

GRADO Y GRUPO: 7MO CUATRIMESTRE

TRABAJO: "RESUMEN"

TEMA: 1. TIPOS DE LIDERAZGO  
2. PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO  
3. TECNICAS DE NEGOCIACION

ALUMNA: MARTHA ALICIA GARCIA GUTIERREZ

DAN CRISTOBAL DE LAS CASAS A 13 DE  
NOVIEMBRE DEL 2021

# INTRODUCCION

El liderazgo es una condición humana bastante universal una relación que involucra a todos a través de toda su existencia. Los líderes deben ser inteligentes, disciplinados capacidad de convencimiento y convencer al grupo para lograr los objetivos deseados para ello hay muchos tipos de liderazgo que a continuación conoceremos.

El liderazgo es el intento a obtener los tipos de influencia no dominantes para motivar a los individuos a cumplir un objetivo.

El liderazgo es una función esencial, que depende de comunicación y de la motivación.

# TIPOS DE LIDERAZGO

## Liderazgo natural

Es el líder que no es reconocido como tal, con un título pero 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 más completo

El liderazgo completo, es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes" ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo... ¡permanente! Su objetivo es transformar, innovar, motivar al equipo y crecer.

## Liderazgo burocrático

La base de este líder, es cumplir a rajataba 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 marcados.

Se basa en su guía más estricta, a lo que conlleva a una rigidez absoluta.

## MECANISMO DE LA CURVA

Se basa en la curva de la felicidad si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno, es satisfactorio, es lo más parecido a la felicidad, que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad, siempre se relaciona con una curva.

## LIDERAZGO EMPRESARIAL

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de fluir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa, busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores.

## Características

Buena capacidad de comunicación, buena capacidad de motivación, carisma, entusiasmo, capacidad de resolución, visión, honestidad, estrategia, seguridad de sí mismo

## LIDER AUTOCRÁTICO

El líder autocrático, se gobierna a sí mismo, de manera que el poder ilimitado, se concentra en manos de una sola persona, asume la responsabilidad en la toma de decisiones, inicia y dirige las acciones, además de controlar a los trabajadores, competente y capaz de tomar decisiones de la empresa.

Características: Seguridad, responsable, altos conocimientos, experiencia necesaria,

## 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. Los trabajadores pueden opinar no solo reciben ordenes.

El líder fomenta la comunicación y la participación conjunta en las decisiones, anima y agradece las sugerencias de los trabajadores.

características: ofrece soluciones, deja elegir sus empleados sus soluciones compartidas, agradece las sugerencias motiva a sus empleados, fomenta el trabajo en equipo.

## LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Es un tipo de liderazgo más liberal, en el que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores, los que tienen un mayor poder de decisión, que hace y deja hacer, tienen un papel pasivo, ya que el grupo son los que tienen el poder.

características: Los líderes prefieren normas dadas son neutros en sus opciones, no juzga las aportaciones, Los trabajadores tienen libertad total, el poder está en manos de los trabajadores no del líder.

## LIDERAZGO TRANSACCIONAL

tiene confianza en sus trabajadores, su labor es que los empleados ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más; por lo que los motiva, incentiva y ofrece recompensas por lograr objetivos. el líder ofrece consejos a los trabajadores para que consigan mejores resultados, su papel de líder hace que ofrezca recompensas a los que cumplan con su deber satisfactoriamente.

características: no delega responsabilidades, puede ser amable, atento, servicial, deja que sus empleados tomen decisiones.

## LIDERAZGO CARISMÁTICO

Es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destacada por su capacidad, de seducción y admiración.

Son capaces de cambiar incluso las necesidades, valores, objetivos, o aspiraciones de los trabajadores

características: es buen motivador, crea admiración tiene visión a futuro, es capaz de asumir riesgos tiene capacidad de concepción, utiliza medios innovadores, y no convencionales, genera confianza, es inconformista, es positivo, se sacrifica por la empresa.

## LIDERAZGO LATERAL

Es el que se basa en la capacidad para fluir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes. Se trata de que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser jefe para ser líder, no significa colar a cargo de cierta operación, aun que si se tenga responsabilidad sobre ella, y el liderazgo lateral, es un claro ejemplo.

## 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.

## PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

El pensamiento sistémico es la actitud del ser humano que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y acción, a diferencia del planteamiento del método científico, que solo percibe partes de este y de manera inconexa. Se caracteriza, que el todo se puede ser más, menos o igual que la suma de las partes. Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles, que confieren a los sistemas vivos su carácter singular.

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, Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento

Se caracteriza por

La visión global, se observan de manera general, el comportamiento del sistema

balance del corto y largo plazo, construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y se tiene implicaciones negativas o positivas



## BENEFICIOS

permite la comprensión y manejo de sistemas complejos como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo.

La metodología ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

Comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas, y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común.

La estructura es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema, esto puede incluir la jerarquía y el flujo de los procesos, actitudes y percepciones y cientos de factores más.

# TECNICAS DE NEGOCIACION

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias, ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer, al posible cliente para que compre y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre en beneficio de ambas partes.

negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o mas partes, pues hay siempre, bajo la negociación un conflicto de intereses.

## La preparación

es la fase de preparación, hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, establecido los objetivos propios, que tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidades.

## La discusión

Las personas negocian por que tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses, se le llama conversación intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.

## Los señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que hay de ser interpretado por el que lo recibe, frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de negociación.

## Las propuestas

Son aquellos sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas pueden ser objeto de discusión.

## 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

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo, al igual habíamos del cierre en la venta, debe hacerse de forma segura y con firmeza y para que sea acertado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

# CONCLUSION

El liderazgo es una función esencial, que depende fuertemente de la comunicación y de la motivación permite al líder una participación activa y consciente en la consecución de objetivos, para ser un buen líder es necesario llevar a cabo normas y principios para obtener mejores resultados del objetivo deseado.

Para ser un buen líder debemos tener una buena capacidad de comunicación, carisma, entusiasmo, visión a futuro, honestidad.