

Licenciatura Enfermería

Docente:

Edgar Liévano Montoya.

Trabajo:

Realiza un resumen en hojas blancas de los siguientes temas: el pensamiento de liderazgo (Tipos de liderazgo, pensamiento sistémico y liderazgo y técnicas de negociación).

Materia:

Dirección y Liderazgo

Cuatrimestre:

7°

Presenta:**Alondra Yoana Rodríguez González.****San Cristóbal de las casas, Chiapas****Fecha de entrega: 12/11/2021**

Introducción

El liderazgo es el proceso de influir en otros y apoyarlos para que trabajen en equipo y con entusiasmo para poder lograr los objetivos que tienen en común.

Para ello existen diferentes estilos de liderazgo, que muestran una serie de características que lo conforman, como: cualidades, destrezas, habilidades, valores que rigen a un líder, también, los tipos de liderazgo muestra las técnicas que rigen la manera de liderar.

El pensamiento sistemático en el liderazgo ayuda a analizar el modo de evaluar todas las partes que se interrelacionan y a su vez conforman una situación, para poder lograr una mayor conciencia de los sucesos.

Otro de los temas a abordar son las técnicas de negociación, estas técnicas son métodos que emplean para negociación, con el propósito de obtener los mejores resultados.

Las estrategias o métodos deben de beneficiar a las dos partes involucradas.

Para el vendedor debe de analizar y estudiar estrategias de la negociación, para así realizar una buena negociación.

Tipos de Liderazgo .

1: Liderazgo natural: Ese líder que no es reconocido como tal con un título, pero que representa ese "rol" a la perfección, son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aseptado.

2: Liderazgo Transformacional - El más completo.

Los líderes actúan bajo este esquema son llamados, "auténticos líderes" ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo. Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo y de ahí, crecen realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

3: Liderazgo Burocrático: la base, de este líder, es cumplir 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. La política de la empresa es su guía más estricta, lo cual conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.

4: Liderazgo "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. Se basan en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo, y desarrollo de las labores. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.

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. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores. por eso no solo cuentan con jefes, sino también de líderes.

Las características del liderazgo empresarial son muchas por lo cual debe contar con cualidades y valores más importantes.

El liderazgo autocrático.

El líder autocrático: es aquel que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador, este considera que es él único competente y capaz de tomar las principales decisiones en la empresa, la única persona con derecho y poder para controlar las decisiones y responsabilidades.

El 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 la tomar decisiones. Los trabajadores pueden opinar, no se limitan solo a recibir ordenes, y de hecho se alientan su participación.

El liderazgo Laissez faire: Es un tipo de liderazgo más liberal, liberal en que el líder tienen un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisiones, el líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo.

El líder paternalista: Tiene confianza en sus empleados, su labor es más que los trabajadores ofrescan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos. El líder ofrece consejos a los trabajadores para que consigan resultados, ofrece recompensas para que logren sus objetivos.

El 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, destacado por su capacidad de seducción y admiración, este líder puede dar muy buenos resultados a la empresa, así como cambios y resultados, ya que es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo.

El liderazgo lateral: Es aquel que basa en la capacidad de influir en las personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes. Cualquiera persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciados.

El liderazgo situacional: Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función actual 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 sistemático 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 accionar a diferencia del planteamiento del método científico, que solo percibe partes de éste y de manera inconexa.

Se caracteriza en decir que el método puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

La actualidad "social de conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra" al de "capital intelectual".

El pensamiento sistemático es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular.

El pensamiento sistemático tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para moderar sistemas complejos: se caracteriza por los siguientes pasos: La visión global, balance del corto y largo plazo, reconocimientos de sistemas dinámicos complejos e interdependientes; el pensamiento sistemático es una herramienta para resolver problemas, comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interacción de fuerzas que forman parte de un proceso común.

La estructura es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema, ello puede incluir la jerarquía y el flujo de los procesos, aptitudes, y percepciones y ciertos factores.

Ciclos compensadores: Estabilidad, resistencia y límites.

Técnicas de negociación.

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. 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.

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 o fracaso en la negociación.

La preparación: hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, establecimiento de los objetivos propios, que tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder, es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

La discusión: las personas negocian por que tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses, se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actividades e intereses.

Las señales: la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario distansionándose.

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

El intercambio: Es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar o otra cosa.

El cierre y el acuerdo: la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo, el 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.

Negociación del precio Es la obtención típica, pero la realidad nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que valor, pues se entra en conflicto de intereses.

Un vendedor tiene que tener estrategias para poder ofrecer el producto, y quedan satisfechos tanto al cliente y vendedor.

Conclusión

Es de gran importancia conocer los tipos de liderazgo, para poder identificar que tipo de líder es, un buen líder debe ser una persona integral, ya que debe tener tanto conocimientos como inteligencia emocional.

El liderazgo es importante porque para poder dirigir a un grupo, el líder debe de contar con una serie de cualidades, el saber escuchar y que lo escuchen.

Cada uno de los estilos es eficiente, sin embargo la eficacia y el secreto del liderazgo estará en saber cuando utilizar cada uno de ellos, el tipo a utilizar a utilizar siempre se relacionara de acuerdo a las necesidades que se presenten.

Para llevar a cabo la negociación, se requiere desarrollar un conjunto de habilidades, técnicas y estrategias para poder comunicar perfectamente, también es importante conocer los estilos de la negociación para identificar la postura que tomamos, para así tener en cuenta lo mejor para ambas partes.