



**Mi Universidad**

**MATERIA:**

DIRECCION Y LIDERAZGO

**NOMBRE DEL DOCENTE:**

ALBERTO DE JESUS LOPEZ MUÑOZ

**TRABAJO:**

MAPA CONCEPTUAL DE PENSAMIENTO SISTEMATICO Y  
LIDERAZGO

**NOMBRE DEL ALUMNO:**

KARLA DEL ROCIO CHABLE REYES

**LUGAR Y FECHA:**

CARRETERA VILLAHERMOSA-AEROPUERTO

KM. 10+400 POB. DOS MONTES A 20 DE NOVIEMBRE DEL

2021

**GRADO: 7° CUATRIMESTRE" D"**

**LIC. EN ENFERMERIA**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## Tipos

### De la curva

Curva de la felicidad

Basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de labores.

### Empresarial

Es capaz de influir en los demás para conseguir los objetivos y necesidades de la empresa

### Característica

Comunicación

Creatividad

Disciplina

Honestidad

Estrategias

Motivación

Buena imagen

### Burocrático

Dirige a sus empleados a la consecución de objetivos y tareas con base a normas estrictas

### Autocrático

Inicia y dirige las acciones y controla al trabajador

### Democrático

Los trabajadores forman parte de las decisiones de la empresa

### Característica

Fomenta la participación y consulta de sus trabajadores

Soluciones compartidas

Orienta no ordena

Agradece opiniones

Fomenta el trabajo en equipo

No se cree superior a los demás

1. Identificar funciones y actividades
2. Establecer los conocimientos y habilidades que se requieran
3. Valorar el nivel de competencia
4. Valorar el nivel de motivación
5. Determinar el nivel de madurez
6. Seleccionar y llevar a cabo el estilo de liderazgo para cada empleado

### Transformacional

Liderazgo completo

Son auténticos líderes

Su objetivo

Transformar, innovar, y motivar al equipo y de ahí, crecer

### Carismático

Es capaz de conseguir que los trabajadores hagan lo que él quiera sin que se sientan manipulados

### Lateral

Es aquella persona del grupo con el mismo nivel jerárquico, que distribuye las tareas entre los miembros y acepta la opinión del equipo para obtener mejores resultados

Fases del modelo Hersey-Blanchard

### Natural

Tiene la capacidad de influir y mover gente de manera natural

### Laissez faire

No es autoritario, confía en la experiencia y motivación de los empleados

### Paternalista

Su papel es ofrecer recompensas a los que cumplen satisfactoriamente su deber.

### Situacional

Debe ser capaz de entender las necesidades de su equipo para ajustar su estilo de gestión

4 tipos de liderazgo

- Ordena
- Persuasivo
- Participativo
- Delegador

# PENSAMIENTO SISTEMÁTICO Y LIDERAZGO

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

## Característica

- La visión global
- Balance de corto y largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

## Cualidades

- Enfatiza la observación
- Es un lenguaje circular
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reduce los problemas e comunicación
- Herramientas visuales
- Abre una ventana en nuestros pensamientos que dan puntos de vista de cada persona

## Estructura sistemática

- Acontecimiento
- Pauta de conducta
- Sistemas
- Modelos mentales

Es un método basado en realizar preguntas para explorar las relaciones de causa-efecto que generen un problema en particular

## Arquetipos

Son mecanismos del pensamiento sistémico que se habían descrito dos décadas anteriores

## Dinámica de sistemas

### Los 5 porqués

El lenguaje del pensamiento sistemático "eslabones" y "ciclos"

De cualquier elemento de una situación se puede flecha que representa la influencia sobre otro elemento. A la vez estos revelan ciclos que se repiten una y otra vez

### Demoras

Se presentan tanto en los ciclos reforzados como en los compensadores este puede ejercer una enorme influencia en un sistema.

# TECNICAS DE NEGOCIACION

Es un proceso de resolución de conflicto entre dos o mas partes, pues hay siempre bajo la negociación, in conflicto de intereses

## Fases

### La preparación

Hay que definir lo que se pretende y como conseguirlo estableciendo los objetivos propios

### El intercambio

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional

### Por concesión

Equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.

### La discusión

Se exploran los temas que preparan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

### El cierre y el acuerdo

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo, debe hacerse de forma segura y con firmeza

### Existen 2 tipos de cierre

### Con resumen

Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento

### Las señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo; es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe

### Negociación del precio

El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo

### Como presentar el precio

Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya hayan argumentado sobre los beneficios de su producto va a proporcionar al cliente.

### Las propuestas

Es una oferta o petición diferente de la posición inicial, deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas

### Estrategias para las objeciones al precio

Al hablar de precio no se le debe decir precio barato ni precio caro en su caso se le debe decir un precio adecuado y precio elevado

El servicio al cliente, la calidad y la marca son las armas mas eficaces de todo el arsenal del vendedor

Preguntar para averiguar que cantidad nos separa es una información muy importante para proseguir con el proceso de negociación