



Nombre de la universidad: UDS (Universidad Del Sureste).

Nombre de la carrera: Licenciatura en enfermería.

Materia: Dirección y liderazgo.

Nombre del Maestro: Víctor Antonio Gonzales Salas.

Nombre de la alumna: Loyda Eunice Hernández Pérez.

Grado y grupo: 7 °. Cuatrimestre Semiescolarido.

Lugar y fecha: Tapachula Chiapas 10 de diciembre del 2021.

El pensamiento del liderazgo

Tipos de liderazgo

- Liderazgo natural:** aporta ideas, iniciativa, solución de problemas y tienden a ser seguidos por los demás.
- Liderazgo transformacional:** responsables, transforman, innovan y motivan al equipo para crecer.
- Liderazgo burocrático:** cumple las tareas a base de normas y/o reglamentos.
- Liderazgo de la curva:** trata de proporcionar un ambiente cómodo con el fin de motivar a los demás para generar una mejor productividad.
- **Liderazgo empresarial:** influye en los demás para lograr los objetivos.
- Líder autocrático:** toma responsabilidad ante las decisiones que se toman, dirige y controla a los trabajadores.
- Líder democrático:** permite que los empleados participen y puedan tomar decisiones y no solo obedecer órdenes, los motiva y se comunica.
- El liderazgo Laisser Faire:** permite a los trabajadores el poder para tomar decisiones y lograr los objetivos.
- Líder paternalista:** confía en sus empleados a fin de obtener mejores resultados, los motiva y recompensa.
- Liderazgo carismático:** produce entusiasmo, buen uso de la comunicación no verbal.
- Liderazgo lateral:** influye en las personas de su mismo rango con el fin de lograr buenos resultados, esto a través de motivación.
- Liderazgo situacional:** puede adoptar cualquier tipo de liderazgo de acuerdo a las necesidades del personal para un mejor rendimiento.

Pensamiento sistémico y liderazgo

Pensamiento sistémico: sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular” Peter Senge.

Metodología

- visión global:** observa el comportamiento del sistema de manera general.
- Balance del corto y largo plazo:** muestra el comportamiento ante el éxito de corto plazo y complicaciones que se generen a largo plazo.
- Reconocimiento del sistema dinámico complejo e independiente:** diseña un modelo para no perder en enfoque a través de la observación.
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles:** uso de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio de análisis.

Ciclos

- Reforzador:** genera un crecimiento o colapso.
- Compensadores:** fuerza de resistencia que limitan el crecimiento, así como corregir y mantener una estabilidad ante problemas.

Arquetipos

- significa primero en su especie.
- Herramientas accesibles que permiten construir hipótesis creíbles y coherentes a cerca de las fuerzas que operan en los sistemas.

Técnicas de negociación

Proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

- Preparación:** definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo estableciendo objetivos.
- Discusión:** conversación por el cual se da a conocer las actitudes e intereses.
- Señales:** permite dar a conocer a la otra persona la disponibilidad que existe para poder negociar de manera justa y apropiada.
- Propuestas:** ofertas o peticiones que pueden resultar ser riesgosas.
- Intercambio:** obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.
- Cierre y acuerdo:** por concesión (dar algo para cerrar el acuerdo) y cierre con resumen (se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento).
- Negociación del precio:** mostrar el valor que el producto tiene para poder obtener un precio adecuado y venderlo a un precio elevado que proporcione garantías positivas.