



**Mi Universidad**

## **Mapa Conceptual**

*Nombre del Alumno: Yennifer Guadalupe López Martínez*

*Nombre del tema: Temas vistos*

*Parcial: 1°*

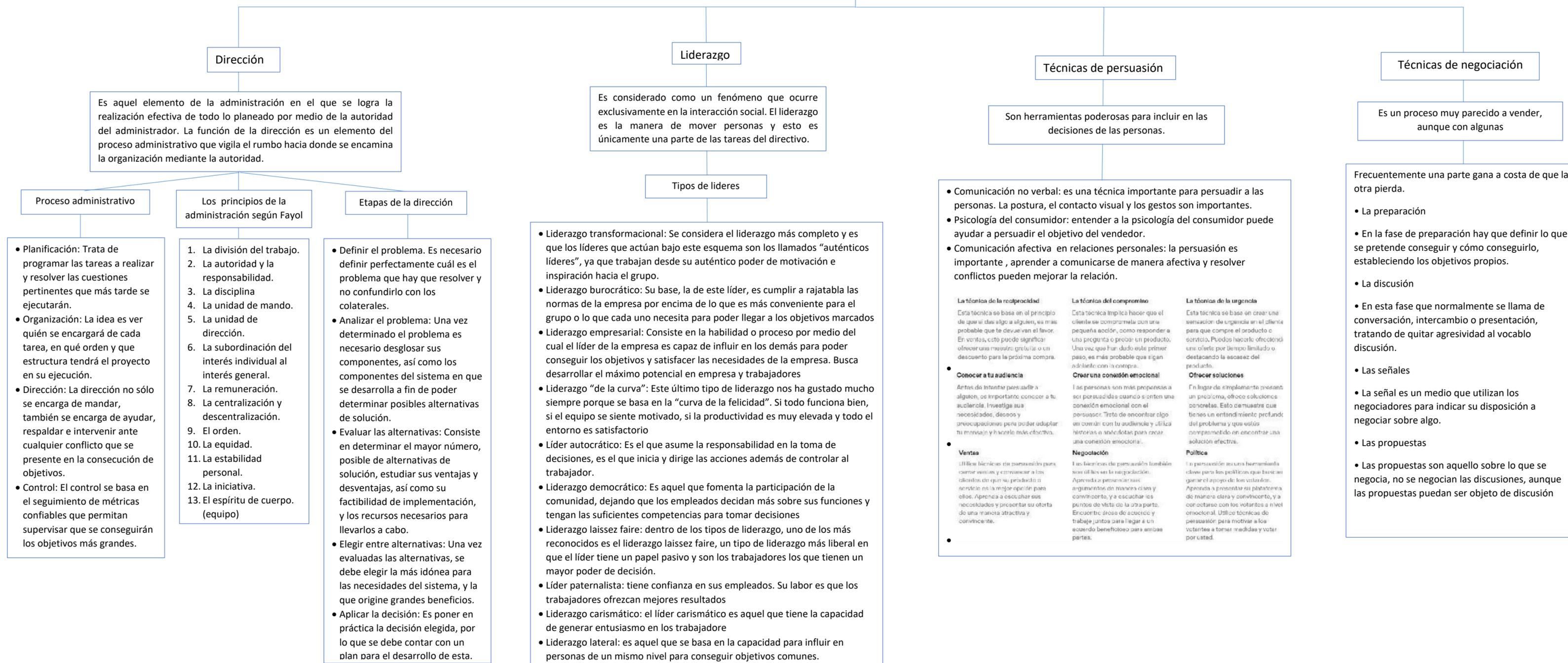
*Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo*

*Nombre del profesor: Eduardo Genner Escalante Cruz*

*Nombre de la Licenciatura: Licenciatura En Enfermería*

*Cuatrimestre: 7°*

# DIRECCIÓN Y LIDERAZGO



Es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador. La función de la dirección es un elemento del proceso administrativo que vigila el rumbo hacia donde se encamina la organización mediante la autoridad.

Es considerado como un fenómeno que ocurre exclusivamente en la interacción social. El liderazgo es la manera de mover personas y esto es únicamente una parte de las tareas del directivo.

Son herramientas poderosas para incluir en las decisiones de las personas.

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas

### Proceso administrativo

- **Planificación:** Trata de programar las tareas a realizar y resolver las cuestiones pertinentes que más tarde se ejecutarán.
- **Organización:** La idea es ver quién se encargará de cada tarea, en qué orden y que estructura tendrá el proyecto en su ejecución.
- **Dirección:** La dirección no sólo se encarga de mandar, también se encarga de ayudar, respaldar e intervenir ante cualquier conflicto que se presente en la consecución de objetivos.
- **Control:** El control se basa en el seguimiento de métricas confiables que permitan supervisar que se conseguirán los objetivos más grandes.

### Los principios de la administración según Fayol

1. La división del trabajo.
2. La autoridad y la responsabilidad.
3. La disciplina
4. La unidad de mando.
5. La unidad de dirección.
6. La subordinación del interés individual al interés general.
7. La remuneración.
8. La centralización y descentralización.
9. El orden.
10. La equidad.
11. La estabilidad personal.
12. La iniciativa.
13. El espíritu de cuerpo. (equipo)

### Etapas de la dirección

- **Definir el problema.** Es necesario definir perfectamente cuál es el problema que hay que resolver y no confundirlo con los colaterales.
- **Analizar el problema:** Una vez determinado el problema es necesario desglosar sus componentes, así como los componentes del sistema en que se desarrolla a fin de poder determinar posibles alternativas de solución.
- **Evaluar las alternativas:** Consiste en determinar el mayor número, posible de alternativas de solución, estudiar sus ventajas y desventajas, así como su factibilidad de implementación, y los recursos necesarios para llevarlos a cabo.
- **Elegir entre alternativas:** Una vez evaluadas las alternativas, se debe elegir la más idónea para las necesidades del sistema, y la que origine grandes beneficios.
- **Aplicar la decisión:** Es poner en práctica la decisión elegida, por lo que se debe contar con un plan para el desarrollo de esta.

### Tipos de líderes

- **Liderazgo transformacional:** Se considera el liderazgo más completo y 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.
- **Liderazgo burocrático:** Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla 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
- **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
- **Liderazgo “de la curva”:** Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque 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
- **Líder autocrático:** Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.
- **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
- **Liderazgo laissez faire:** dentro de los tipos de liderazgo, uno de los más reconocidos es el liderazgo laissez faire, un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.
- **Líder paternalista:** tiene confianza en sus empleados. Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados
- **Liderazgo carismático:** el líder carismático es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores
- **Liderazgo lateral:** es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

- **Comunicación no verbal:** es una técnica importante para persuadir a las personas. La postura, el contacto visual y los gestos son importantes.
- **Psicología del consumidor:** entender a la psicología del consumidor puede ayudar a persuadir el objetivo del vendedor.
- **Comunicación afectiva en relaciones personales:** la persuasión es importante, aprender a comunicarse de manera afectiva y resolver conflictos pueden mejorar la relación.

|   |  |  |
|---|--|--|
| <p><b>La técnica de la reciprocidad</b></p> <p>Esta técnica se basa en el principio de que si das algo a alguien, es más probable que te devuelva el favor. En ventas, esto puede significar ofrecer una muestra gratuita o un descuento para la próxima compra.</p>  | <p><b>La técnica del compromiso</b></p> <p>Esta técnica implica hacer que el cliente se comprometa con una pequeña acción, como responder a una pregunta o probar un producto. Una vez que has dado este primer paso, es más probable que sigan adelante con la compra.</p>  | <p><b>La técnica de la urgencia</b></p> <p>Esta técnica se basa en crear una sensación de urgencia en el cliente para que compre el producto o servicio. Puedes hacerlo ofreciendo una oferta por tiempo limitado o destacando la escasez del producto.</p>  |
| <p><b>Conocer a tu audiencia</b></p> <p>Antes de intentar persuadir a alguien, es importante conocer a tu audiencia. Investiga sus necesidades, deseos y preocupaciones para poder adaptar tu mensaje y hacerlo más efectivo.</p>                                     | <p><b>Crear una conexión emocional</b></p> <p>Las personas son más propensas a ser persuadidas cuando sienten una conexión emocional con el persuasor. Trata de encontrar algo en común con tu audiencia y utiliza historias o anécdotas para crear una conexión emocional.</p>  | <p><b>Ofrecer soluciones</b></p> <p>En lugar de simplemente presentar un problema, ofrece soluciones concretas. Esto demuestra que tienes un entendimiento profundo del problema y que estás comprometido en encontrar una solución efectiva.</p>  |
| <p><b>Ventas</b></p> <p>Utiliza técnicas de persuasión para cerrar ventas y convencer a los clientes de que tu producto o servicio es la mejor opción para ellos. Aprende a escuchar sus necesidades y presentar su oferta de una manera atractiva y convincente.</p> | <p><b>Negociación</b></p> <p>Las técnicas de persuasión también son útiles en la negociación. Aprende a presentar tus argumentos de manera clara y convincente, y a escuchar los puntos de vista de la otra parte. Encuentra áreas de acuerdo y trabaja juntos para llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes.</p> | <p><b>Política</b></p> <p>La persuasión es una herramienta clave para los políticos que buscan ganar el apoyo de los votantes. Aprende a presentar tu plataforma de manera clara y convincente, y a conectarte con los votantes a nivel emocional. Utiliza técnicas de persuasión para motivar a los votantes a tomar medidas y votar por usted.</p> |

Frecuentemente una parte gana a costa de que la otra pierda.

- La preparación
- En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
- La discusión
- En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.
- Las señales
- La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.
- Las propuestas
- Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión