

MATERIA: dirección en liderazgo

DOCENTE: Lic. Ing. Angela zavala

Alumna: adaleni sanchez mejia

TRABAJO: mapa conceptual

GRADO:7.semestre

GRUPO:(A

El pensamiento de liderazgo.

Tomando en cuenta.

LOS.

Tipos de líder.

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

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes, es un lenguaje circular vez de lineal tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que genera problemas al discutir situaciones.

1
Liderazgo natural: es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir.

2
Liderazgo de transformacional considerado como el más completo Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

3
Liderazgo burocrático: 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. La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.

4
Liderazgo de 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 Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo

5
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. Democrático viene de las palabras demos (pueblo) y kratos (autoridad o gobierno)

Características.

El liderazgo empresarial: Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores

Características.

El líder autocrático. Se gobierna a sí mismo, de manera que el poder ilimitado se concentra en manos de una sola persona, el líder competente ante los trabajadores que deben obedecer sin expresar opinión ya que no tienen capacidad para tomar decisiones

Liderazgo paternista su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos.

Ofrece diversas soluciones y deja elegir a sus empleados entre ellas, fomenta la participación y consulta a sus trabajadores, busca soluciones compartidas, orienta a sus empleados, pero no les ordena, agradece las sugerencias y opiniones de otros, ofrece ayuda y orientación a quien lo necesita, está dispuesto a acatar lo que digan los demás, motiva a sus empleados, no delega sus funciones (esto lo hace el líder liberal) sino que está dispuesto a que otros opinen si es necesario, potencia la discusión en el grupo, fomenta el trabajo en equipo, reconoce que varias personas.

Buena capacidad de comunicación y motivación del equipo, carisma, entusiasmo capacidad de resolución, organización y capacidad para gestionar los recursos, visión de futuro capacidad de negociación, creatividad • disciplina, escucha activa, honestidad, estrategia, capacidad para tomar decisiones, buena imagen.

Seguro, responsable, capacidad de liderazgo, capacidad de expresar sus ideas de forma directa, altos conocimientos del sector en el que se encuentra, experiencia dentro de la empresa, capacidad de respuesta ante las necesidades del momento sin dudar.

Considera que sus empleados son como sus hijos y hay que orientarlos, no delega responsabilidades, puede ser amable, atento y servicial, cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado, considera a las demás personas limitadas, solo deja que sus empleados tomen decisiones en cosas de poca importancia, es el considerado único responsable en el logro de los objetivos empresariales, piensa que lo que más motiva es el dinero y el poder, da recompensas y castiga si es necesario, no promueve mucho el trabajo.

Liderazgo laissez faire: Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder. . No juzga ni valora las aportaciones de sus trabajadores ya que cuenta con libertad.

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, destaca por su capacidad de seducción y admiración. Son capaces de cambiar incluso las necesidades, valores, objetivos o aspiraciones de los trabajadores.

Liderazgo literal. Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

Técnicas de negociación.

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que 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.

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

Preparación.

Discusión.

Señales

Propuestas.

Intercambio.

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo.

Intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.

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

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.

El cierre y el acuerdo.

El lógico y la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Cierre por concesión: forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo

En la negociación adquieren una gran importancia los movimientos estratégicos, la forma en que hagamos estos y respondamos a los de nuestro opositor determinará nuestro éxito o fracaso

Cierre con resumen: Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.