

**(TIPOS DE LIDERAZGO, PENSAMIENTO SISTEMATICO Y  
LIDERAZGO, TECNICAS DE NEGOCIACION)**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**

**(ANGELA ZA VALETA)**

**PRESENTA EL ALUMNO:**

**(KEGNER NEYSO VILLATORO PEREZ)**

**GRADO Y GRUPO, MODALIDAD:**

**(7mo CUATRIMESTRE "B" SEMIESCOLARIZADO)**

**FRONTERA COMALA CHIAPAS DEL 06 DICIEMBRE DE 2020**

## TIPOS DE LIDERAZGO

**LIDERAZGO NATURAL:** Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado

**LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL:** trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo... ¡Permanente!

**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

**LIDERAZGO "DE LA CURVA":** 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

**EL LIDERAZGO EMPRESARIAL:** 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.

**EL 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.

**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 tomar decisiones.

**EL 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.

**EL LÍDER PATERNALISTA:** Tiene confianza en sus empleados. 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

**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, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

**EL LIDERAZGO LATERAL:** Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

**EL LIDERAZGO SITUACIONAL:** propone que el que se encargue de dirigir el grupo cambie su forma de interactuar y abordar tareas según las condiciones de sus colaboradores mejorando el rendimiento del grupo en relación a su diagnóstico.

Tipos de colaboradores con los que se puede encontrar la empresa

- No saben y no quieren
- No saben, pero quieren
- Saben, pero no quieren
- Saben y quieren

4 tipos de liderazgo a aplicar

- El líder ordena
- El líder persuade
- El líder participa
- El líder delega

# PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

El pensamiento sistémico: El pensamiento sistémico 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 llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

La actual sociedad: La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "mano de obra", al de "capital intelectual", el éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación.

## Características:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

## Metodología:

La visión Global, Balance del corto y largo plazo, Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes, Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles.

Beneficios: La metodología del Pensamiento Sistémico ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

Estrategias para el pensamiento Sistemático: Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo. Estos principios sistémicos son importantes porque representan un modo más fructífero de pensar y actuar.

Un Idioma Universal: El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos

Soportes para el pensamiento sistemático: Ello es posible porque los arquetipos y otras herramientas sistémicas, han puesto el idioma de la dinámica de sistemas en las manos de los equipos y en las paredes de las salas de reunión, donde pueden alentar el aprendizaje en todos los niveles de la organización

Pensamiento Sistemático: El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común.

Conductas y arquetipos. Para estas pautas de conducta, se puede aplicar estos arquetipos

Ciclo Reforzador Una variable importante se acelera hacia arriba (o hacia abajo), con un crecimiento exponencial o un colapso.

Ciclo Compensador Hay movimientos hacia un objeto (sin demora), o bien oscilación, girando en torno de un objetivo único (con demora)

Soluciones Contraproducentes El síntoma de un problema mejora (la variable desciende) y se deteriora (el problema se agrava) alternativamente.

Límites de crecimiento Hay crecimiento (a veces intenso), nivelación o declinación.

Desplazamiento de la carga Coexisten tres patrones. La dependencia respecto de la solución inmediata se fortalece. Mientras los esfuerzos para corregir el problema de raíz se debilitan y el síntoma del problema mejora y se deteriora alternativamente

Tragedia del terreno común La actividad total crece, pero las ganancias obtenidas a partir de actividades individuales descienden

ORIGEN DEL CONCEPTO El Pensamiento Sistémico se ha desarrollado a partir de mediados del siglo XX, sus fundadores, son los fundadores del Mental Research Institute de Palo Alto (California – U.S.A.)

# TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

**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, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

**Las señales:** La señal 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.

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

**El intercambio:** Esta fase es la más intensa de todo el 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 cosa

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

Existen dos tipos de cierre:

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

**Cierre con resumen.** Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado. Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento.

**Negociación del precio:** 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 el valor, pues se entra en conflicto de intereses.

**Estrategias para las objeciones al precio:** Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo o, mejor aún, precio adecuado y precio elevado.

**¿Cómo presentar el precio?** Es conveniente que el vendedor presente el precio cuando ya haya argumentado sobre los beneficios que su producto va a proporcionar al cliente y este haya aceptado algunos.

**Estratagemas de los compradores**

- Apelar a la vanidad del vendedor para conseguir que haga concesiones, con frases como: «Usted tiene una gran influencia».

- Iniciar las negociaciones con una queja para despertar en el vendedor un sentimiento de culpa

- Subrayar la importancia del poder adquisitivo propio, y crear perspectivas de futuro favorables.

- Ablandar al vendedor con negociaciones duras

- Empezar con puntos de los que es posible alcanzar rápidamente un acuerdo. De esta forma se animará y estará dispuesto a hacer concesiones.

- Mencionar continuamente las propias concesiones y hacer resaltar que se espera lo mismo del vendedor.