

Nombre de alumnos:

Karla Francisca Gómez González

Nombre del profesor:

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

Nombre del trabajo:

cuadro sinóptico “El pensamiento del Liderazgo”

Materia:

Dirección y Liderazgo

Grado: 7mo cuatrimestre **Grupo: “C”**

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural.

- ❖ Es un líder que representa un rol a la perfección y que nadie lo cuestiona.
- ❖ Persona que ejerce un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado

Liderazgo transformacional - el más complejo

- ❖ Los líderes actúan bajo su auténtico poder de motivación.
- ❖ Sus objetivos y premisas son innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

Liderazgo burocrático

- ❖ Su base es cumplir las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.

Liderazgo “de la curva”

- ❖ Sirve para mantener la felicidad ya que es relacionada como una curva. Trabajando para el éxito del equipo.

Liderazgo empresarial.

- ❖ Consiste en la habilidad que debe de tener el líder para influir en los demás y conseguir los objetivos.
- ❖ Características: buena capacidad de comunicación, 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 toma de decisiones , buena imagen.

Pensamiento sistemático y liderazgo

Pensamiento sistemático

- ❖ Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.

La actual sociedad.

- ❖ Es un medio de reconocer las relaciones que existen entre los sucesos y las partes que los protagonizan, permitiéndonos mayor conciencia para comprenderlos y capacidad para poder influir o interactuar con ellos..

Técnicas de negociación

La preparación

- ❖ Antes llevar a cabo un proyecto hay que planear bien el objetivo.

La discusión

- ❖ Se deben explorar los temas a tratar para evitar las discusiones.

Las señales

- ❖ La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

Propuestas

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

Intercambios

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

El líder autocrático

- ❖ Características: seguro, responsable, capacidad de liderazgo y de expresar sus ideas de forma directa, altos conocimientos del sector en el que se encuentra experiencia dentro de la empresa.
- ❖ Ventajas: capaz de manejar grupos y saber lo que hay que hacer.

Liderazgo democrático.

- ❖ Es aquel que fomenta la participación de la comunidad dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y que tengas las suficientes competencias para tomar las decisiones.

liderazgo laissez faire

- ❖ Características: Los líderes prefieren las normas claras ▪ Los líderes no tienen el papel protagonista, más bien su papel es pasivo ▪ Los líderes son neutros en sus opiniones.
- ❖ Ventajas: Los trabajadores se sienten mejor porque tienen mayor poder de decisión ▪ Los empleados trabajan con más libertad y sin presiones

Líder paternalista

- ❖ Características: No delega responsabilidades ▪ Puede ser amable, atento y servicial ▪ Cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado
- ❖ Ventajas: ▪ El líder se preocupa por sus trabajadores ▪ Se fomenta la motivación por medio de premios o recompensas.

Características

- ❖ 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: La construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.
- ❖ Balance del corto y largo plazo: El Pensamiento Sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito.
- ❖ Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes: Por medio de herramientas especializadas el Pensamiento Sistémico construye modelos específicos para las situaciones bajo observación.

El cierre y acuerdo

- ❖ Cierre por concesión: ofrece una concesión para conseguir un acuerdo.
- ❖ 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.