

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”

PASIÓN POR EDUCAR

PASIÓN POR EDUCAR

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 Sistemático 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 Sistemático 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.