



NOMBRE DEL ALUMNO: RAFAEL RODRIGUEZ RAMOS

NOMBRE DEL PROFESOR: JAVIER IVAN GODINES

MATERIA: S DIRECCION Y LIDERAZGO

FECHA DE ENTREGA: 30/10/2020

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

SE DIVIDE EN

TIPOS DE LIDERAZGO

Características del liderazgo autocrático

LO

Ventajas del liderazgo autocrático

ES

LIDERAZGO NATURAL es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa a la perfección.

CUANDO

EMPRESARIAL: El líder de la empresa es capaz de influir en los demás

ES

Seguro

ES

Se encuentre en equilibrio en todos los aspectos

ES

Para poder ofrecer las mejores decisiones

LO

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL. Trabajan desde su auténtico poder de motivación

ES LO QUE

LÍDER AUTOCRÁTICO: El que asume la responsabilidad en la toma de decisiones

Responsable

CUANDO

Capaz de manejar grupos y saber lo que hay que hacer

SE

LIDERAZGO BUROCRÁTICO: La empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo

SE

Considera que los trabajador es son capaces de guiarse por sí mismos,

Capacidad de liderazgo

Resultará más fácil comprobar los niveles de desempeño de trabajadores

LIDERAZGO DE LA CURVA: Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado,

Capacidad de expresar sus ideas de forma directa

Con el objetivo de conocer las desviaciones existentes

Desventajas del liderazgo autocrático

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

La actual sociedad

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Son

No tiene en cuenta la opinión de los trabajadores

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo

Las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y comunicación

CUANDO

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias

es

No los considera como personas que tienen opiniones

el

En términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar

en

Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles

la

Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente.

en

Los trabajadores son simplemente personas que deben acatar órdenes

el

A diferencia del planteamiento del método científico

Es un modo de pensamiento que contempla el todo y sus partes

Para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre

Algunos trabajadores pueden sentirse infravalorados

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más

Estudia el todo para comprender las partes. El pensamiento sistémico

También una parte intenta persuadir a la otra. Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes

Algunos trabajadores pueden cuestionar las órdenes o decisiones del líder