



**NOMBRE DE LA PROFESORA: JAVIER IVAN GODINES HERNANDEZ**

**NOMBRE DEL ALUMNO: GABRIEL CHALCHI RODRIGUEZ**

**NOMBRE DE LA MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO**

**TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL**

**FECHA DE ENTREGA: 13/11/2020**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa

En términos de recursos humanos, consiste en pensar como un todo, con el fin de no crear organizaciones fijas sino cambiantes y adaptables a las dificultades

### 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, Cuando falla la interacción, todos los esfuerzos adicionales de las empresas se dañan

La aparición de la Viagra a miles de kilómetros del hábitat de los rinocerontes, ha permitido la recuperación de su población. No porque los rinocerontes padecieran impotencia, sino porque ahora ya no los matan para usar sus cuernos como afrodisíaco

### Características

El Pensamiento Sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:

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,

## TIPOS DE LIDERAZGO

El liderazgo natural: es el tipo de liderazgo en donde las personas tienen capacidades de ser líderes sin la necesidad de esforzarse mucho o aprenderlo porque ya está en ellos ser líderes

El liderazgo transformacional: este liderazgo es ostentado por aquellas personas con una visión y personalidad más fuertes que el resto

El liderazgo burocrático: en este tipo de liderazgo absolutamente todos deben seguir rigurosamente las normas, no hay lugar para cuestionamientos, objeciones o modificaciones, las reglas establecidas deben cumplirse con rigurosidad

El liderazgo curvo: el liderazgo de la curva, son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo y para eso crean un ambiente satisfactorio para los trabajadores para un mejor desempeño

El liderazgo Empresarial: este tipo de liderazgo se entiende como un proceso o habilidad por el que una empresa puede influir en los demás con la idea es conseguir el máximo potencial de los trabajadores para cumplir sus objetivos

El liderazgo Autocrático: este liderazgo que se caracteriza por el control individual del líder sobre todas las decisiones y las aportación de los miembros del grupo

El liderazgo Democrático: el liderazgo democrático se caracteriza por promover la iniciativa y creatividad de las demás personas lo que facilita la colaboración de los trabajadores, también crea un vínculo entre los trabajadores y el líder

El liderazgo Paternalista: es el liderazgo que asume la responsabilidad de orientar y velar por el bienestar de sus subordinados, con la finalidad de obtener mejores resultados en cuanto al trabajo de este

El liderazgo Carismático: es el tipo de liderazgo que se caracteriza por cautivar y generar entusiasmo en los subordinados, utilizando la comunicación con las personas a su cargo, inspirándolos para que den su máximo esfuerzo

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar 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.

En la negociación, 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, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio

**La preparación:** en la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario

**La discusión:** como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses. 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:** como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose. 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; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta