



Dirección y liderazgo.

Séptimo cuatrimestre.

Licenciatura en derecho.

Presenta: José Fernando Gómez

Santiago

Docente: Javier Iván Godines

Hernández.

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

Tipos de liderazgo.

Se conocen

12 tipos de modelos de liderazgos estos son:

- Liderazgo natural.**
Es cuando la persona no tiene el título de líder, pero debido a su conocimiento, las personas toman sus consejos o recomendaciones sin cuestionarle.
- Liderazgo transformacional.**
En este los líderes trabajan en la autenticidad de su poder motivacional e inspiración de las personas que lo rodean permanentemente, tiene como objetivo transformar, innovar, motivar al equipo y hacerlo crecer. A estos líderes se les conoce como los verdaderos líderes.
- Liderazgo burocrático.**
Su base, 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.**
Se basa en el principio de felicidad, es decir que si el entorno es satisfactorio y los trabajadores se sienten felices, el líder logrará en sus trabajadores un mejor desempeño.
- Liderazgo empresarial.**
Proceso en el 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. Buscando desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores.
- Liderazgo autocrático.**
El líder tomara la responsabilidad de la toma y dirección de las decisiones y controlara a los trabajadores. Es decir que el poder se encuentra en manos de una sola persona.
- Liderazgo democrático.**
Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones.
- EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE.**
Este tipo es el más liberal, los trabajadores son quienes tienen un mayor poder de decisión, dejando al líder con un desempeño pasivo dejando hacer a los trabajadores.
- Liderazgo paternalista.**
Busca que los trabajadores sean buenos, trabajen mejor, motivándolos e incentivándolos ofreciéndole recompensas para lograr los objetivos.
- Liderazgo carismático.**
El entusiasmo en los trabajadores es primordial, pueden cambiar las necesidades, valores, objetivos o aspiraciones de los trabajadores.
- Liderazgo lateral.**
Basado en influir sobre personas de un mismo nivel jerárquico para conseguir objetivos comunes.
- Liderazgo situacional.**
Este modelo es diferente, ya que se adoptan diferentes liderazgos, tomando en cuenta y adecuándose al momento y a las necesidades del equipo.

Pensamiento sistémico y liderazgo.

Modo

De pensamiento que contempla el todo y sus partes, así como las conexiones entre éstas. Estudia el todo para comprender las partes

Va más allá

De lo que se muestra como un incidente aislado, para llegar a comprensiones más profundas de los sucesos.

Se caracteriza

Por estos pasos:

- o **Visión Global:** La construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.
- o **Balace del corto y largo plazo:** Se construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones negativas o positivas en el largo plazo que ayuda a balancear ambos para obtener el mejor resultado.
- o **Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles:** Los modelos fomentan el correcto uso de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio de los análisis de situación.
- o **Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes:** Por medio de herramientas especializadas se construye modelos específicos para las situaciones bajo observación para entender sus elementos.

Técnicas de negociación.

La negociación

Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre un conflicto de intereses.

Los

Pasos para la negociación son:

La preparación:
Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios,

Discusión:
Se le llama conversación, intercambio o presentación.
Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Señales:
Son medios que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por quien lo recibe.

Las

Propuestas:
Son aquello sobre lo que se negocia, es decir, una oferta o petición diferente de la posición inicial.

El

Intercambio:
Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional. Por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

Posteriormente sigue

El cierre y el acuerdo:
La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

Existen

Dos tipos de cierres.

Por concesión

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

Con Resumen.

Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.

Y por último

La

Negociación del precio:
El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad.

Algunos puntos

Para presentar el precio, son;
o Conviene presentarlo entre dos beneficios.
o Dar el precio sin vacilación.
o Presentar la utilidad que esos beneficios tienen para el cliente.