



Nombre de alumnos: Lizbeth Fidelia Morales Cruz

Nombre del profesor: Lic. Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7ºto cuatrimestre

Grupo: "A"

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de octubre del 2020.

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL.

Es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese rol a la perfección. Gracias a su buen hacer y el día a día se convierten en los líderes naturales del equipo.



LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL.



Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados auténticos líderes, ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo.

- Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

LIDERAZGO BUROCRÁTICO.

- Su base, la de este líder, 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.
- La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.



LIDERAZGO DE LA "CURVA".

Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva.



EL LIDERAZGO EMPRESARIAL.



Consiste en la habilidad o proceso por medio del 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.

EL LÍDER AUTOCRÁTICO.

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador. Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades.



- Seguro
- Responsable
- Capacidad de liderazgo
- Experiencia dentro de la empresa

EL LÍDER DEMOCRÁTICO.



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

El líder fomenta la comunicación y la participación conjunta en las decisiones, anima y agradece las sugerencias de los trabajadores

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE



Dentro de los tipos de liderazgo, uno de los más reconocidos es el liderazgo laissez faire, un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

Los trabajadores tienen independencia operativa y de toma de decisiones, ya que los líderes dependen de los trabajadores para establecer objetivos, trabajadores que pueden tomar las decisiones importantes.

EL LÍDER PATERNALISTA.



Tiene confianza en sus empleados. Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos.

EL LÍDERAZGO CARISMÁTICO.



El líder carismático es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

EL LÍDERAZGO LATERAL.

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes. Se suele realizar entre personas que se encuentran en el mismo rango o puesto dentro de la empresa, y no es una relación entre jefe y empleado



EL LÍDERAZGO SITUACIONAL.

Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo.



PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

¿QUÉ ES EL PENSAMIENTO SISTÉMICO?



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.

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.

Es un medio de reconocer las relaciones que existen entre los sucesos y las partes que los protagonizan.

CARACTERÍSTICAS.



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.
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.

BENEFICIOS.

El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.



Estrategias para el pensamiento Sistemático.

- El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar para tiempos difíciles. Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos.
- Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo.

IDIOMA UNIVERSAL.

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas, sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.



Soportes para el pensamiento sistemático.



En los últimos años ha surgido una nueva comprensión del proceso del cambio empresarial. Es participativo en todos los niveles.

Elo es posible porque los arquetipos y otras herramientas sistémicas, han puesto el idioma de la dinámica de sistemas en las manos de los equipos y en las paredes de las salas de reunión.

PENSAMIENTO SISTEMÁTICO.

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común. Estos diversos enfoques comparten una idea rectora: "las conductas de todos los sistemas siguen ciertos principios comunes.



DESPLAZAMIENTO DE LA CARGA.

La dependencia respecto de la solución inmediata se fortalece. Mientras los

esfuerzos para corregir el problema de raíz se debilitan y el síntoma del problema mejora y se deteriora alternativamente.



ADVERSARIOS.

- El desempeño de cada parte declina o permanece parejo y bajo, mientras que la rivalidad crece con el correr del tiempo.
- Es aconsejable no decidirse de inmediato por "una respuesta", sino mirar la situación a través de la lente de diferentes arquetipos.



PENSAMIENTO SISTEMICO.

- No hay respuestas correctas, como la dinámica de sistemas ilustra las interdependencias del sistema actual.
- Nunca existe una sola respuesta correcta para una pregunta. En cambio, la disciplina releva que existe una gran variedad de actos posibles

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

¿QUÉ ES?

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



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.



DISCUSIÓN.

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.



SEÑALES.



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.

PROPUESTAS.

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial.



INTERCAMBIO.

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.



EL CIERRE Y EL ACUERDO.



Cierre en la venta, también en la negociación 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.

NEGOCIACION DEL PRESIO.



El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad, el concepto calidad no se expresa en un solo parámetro, el concepto calidad no es mensurable, las cifras que se emplean en calidad no tienen sentido propio.

Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/5f3c75e5645bb8e3ec83fcd8379c0df.pdf>