



**Nombre del alumno: Marlinda Mayrandi Alfaro Mazariegos**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez**

**Nombre del trabajo: Supernota**

**Materia: Dirección y liderazgo**

**Grado: 7mo.**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de septiembre de 2020.

**liderazgo natural:** Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

**Liderazgo transformacional:** Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos 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.

**EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE:** es un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen el mayor poder de decisión.

**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.

## TIPOS DE LIDERAZGO



**EL LIDERAZGO LATERAL:** Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

**liderazgo democrático:** es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones.

**Liderazgo autocrático:** Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones

**Liderazgo empresarial:** Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir

**Liderazgo de la curva:** 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

### 3.2 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



El pensamiento sistémico



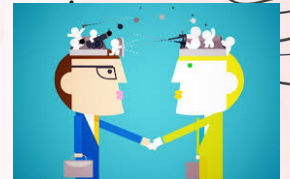
El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo

### 3.3.- TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

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



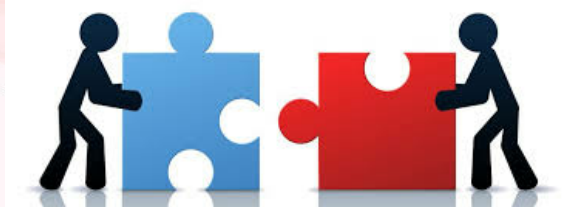
negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.



Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.







La discusión

La preparación

FASES DE LA NEGOCIACIÓN

Las señales

Las propuestas

El cierre y el acuerdo

El intercambio



## Bibliografía:

Morales Gómez N. Antología de Dirección y liderazgo. Unidad 3. (2020) Pags: 59-92.