



**Nombre de alumnos:**

**LILIANA LÓPEZ LÓPEZ**

**Nombre del profesor:**

**NAYELI MORALES GÓMEZ**

**Nombre del trabajo:**

**Materia: Super nota.**

**DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.**

**Grado: 7mo.**

**Grupo: "A"**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 de NOV de 2020

# TIPOS DE LIDERAZGO.

## LIDERAZGO NATURAL

Nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir.



## 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 o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

## EL LÍDER AUTOCRÁTICO.

## EL LÍDER PATERNALISTA.

## EL LIDERAZGO CARISMÁTICO.

## EL LIDERAZGO LATERAL.

## EL LIDERAZGO SITUACIONAL.

- El líder ordena
- El líder persuade
- El líder participa
- El líder delega

## Características del liderazgo empresarial.

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Carisma.
- Entusiasmo.
- Capacidad de resolución.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociación.
- Creatividad.
- Disciplina.
- Escucha activa.

- ✚ La empresa consigue mejores resultados.
- ✚ Hay una mayor interacción líder-equipo
- ✚ El líder se adapta a las circunstancias de cada empleado en cada uno de sus estados evolutivos.
- ✚ El líder es flexible y se adapta.
- ✚ El líder es versátil y sabe cómo actuar en cada momento.
- ✚ Es fácil de entender e implementar.

## 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.

### 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 y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas.
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.



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

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

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.

### La preparación

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

### La discusión

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

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.

### Las propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

### El intercambio

**Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes.**

