



**Nombre del alumno: Rosio Vázquez Morales**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez**

**Nombre del trabajo: Super Nota de El  
Pensamiento de Liderazgo**

**Materia: Dirección y Liderazgo**

**Grado: Séptimo**

**Grupo: "A"**

Comitán de Domínguez Chiapas a Martes 11 de Noviembre de 2020.

# 3.1 TIPOS DE LIDERAZGO

## 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, ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo.

## LIDERAZGO BUROCRÁTICO



La de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo

## LIDERAZGO "DE LA CURVA"



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

## 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.

## 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.

## EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO



Se define como el estilo de liderazgo basado en la idea de que los miembros del grupo participen por igual en el proceso de toma de decisiones.

## EL LÍDER PATERNALISTA



Hace referencia al estilo de liderazgo en el que el líder tiene la total confianza de sus empleados, los motiva e incentiva a trabajar bien y mejorar en sus habilidades.

## EL LIDERAZGO 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.

## 3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

### Qué es Pensamiento sistémico

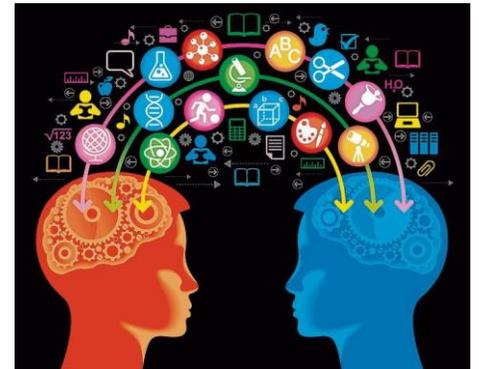
Es un modo de análisis que evalúa todas las partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una situación hasta lograr una mayor conciencia de los sucesos y del porqué.

A través del pensamiento sistémico se estudian todas las partes de un todo.

Está compuesto por un conjunto de herramientas que permiten estructurar y comprender cuáles son las situaciones

**El primer investigador en nombrarla fue el biólogo Ludwig von Bertalanffy**

El filósofo Edgar Morin propuso llevar el pensamiento sistémico hacia el pensamiento complejo, ya que se caracteriza por ser organizado y desarrollar habilidades que pueden atender diversos problemas filosóficos, científicos y sociales.



### Características del pensamiento sistémico

- ❖ Se puede obtener una visión más amplia de la situación o problema a enfrentar ya que parte de lo particular a lo general.
- ❖ Es un tipo de pensamiento y de análisis complejo.
- ❖ A través del pensamiento sistémico se pueden identificar patrones, estrategias para prevenir o enfrentar situaciones futuras.
- ❖ Es útil aplicar este tipo de pensamiento cuando se lidera un equipo de trabajo o proyecto en particular.
- ❖ Proporciona métodos y estrategias de mayor eficacia para enfrentar las dificultades y entender el entorno que nos rodea.



### Pensamiento sistémico en las organizaciones

El pensamiento sistémico plantea una visión multidisciplinaria y transdisciplinaria a fin de hacer un análisis profundo y más completo de una empresa.

La gestión organizacional debe estar atenta a todas las áreas que conforman la empresa y plantear estrategias de trabajo y desarrollo que se adecuen al buen funcionamiento de las mismas sin que afecten de manera negativa a las demás.



Las empresas u organizaciones funcionan como un todo compuesto por diversas áreas de trabajo

## 3.3 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

### ¿Qué es la negociación?

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

**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.**

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

La discusión: Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.

Las señales: 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.

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

El intercambio es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes.

El cierre y el acuerdo: Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo



### Bibliografía

Recuperado en 2020; [Antología de Dirección y liderazgo, tema Super Nota, paginas 59-92 proporcionado por la Lic. Nayeli Morales Gómez](#)