

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre del alumno: Guadalupe del Carmen Hernández Velasco

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7

Grupo: "B"

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de Noviembre del 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.
- ✚ Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado



Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo y de ahí crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones

Liderazgo transformacional - el más completo

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



Este tipo de liderazgo se basa en la "curva de la felicidad". Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo

Liderazgo "de la curva"

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

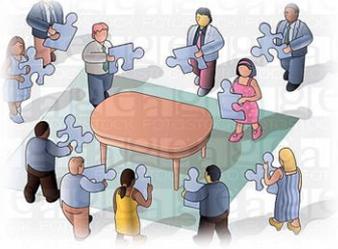


Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador

Líder autocrático

Liderazgo 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



Es un tipo liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión

Liderazgo Laissez Faire

Líder paternalista

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 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.

Liderazgo carismático



Liderazgo lateral

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes



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

Liderazgo situacional

Fases del modelo de Hersey-Blanchard

- Identificar funciones y actividades que hay para desarrollar el trabajo adecuadamente
- Establecer los conocimientos y habilidades que se requieren para cada tarea
- Valorar el nivel de competencia de cada componente del grupo
- Valorar el nivel de motivación y confianza de cada componente del grupo
- Conocer cuál es el desarrollo o madurez de cada componente de grupo de acuerdo a su puesto
- Seleccionar y llevar a cabo el estilo de liderazgo adecuado para cada empleado





- ✚ No sabe y no quieren
- ✚ No sabe, pero quieren
- ✚ Sabe, pero no quieren
- ✚ Sabe y quieren

Tipos de colaboradores con los que se puede encontrar la empresa

4 tipos de liderazgo a aplicar

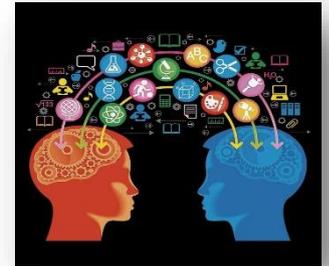
- ✚ El líder ordena
- ✚ El líder persuade
- ✚ El líder participa
- ✚ El líder delega



3.2: Pensamiento sistémico y liderazgo

Pensamiento sistémico

Se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes



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



Característica del pensamiento sistémico

- ♣ 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



Metodología del pensamiento sistémico

- ♣ Visión global
- ♣ Balance de corto y largo plazo
- ♣ Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- ♣ Reconocimientos de los elementos medibles y no medibles



Beneficios

El pensamiento sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa.



Estrategias para el pensamiento sistémico

Estos principios sistémicos son importantes porque representan un modo más fructífero de pensar y actuar.



Estructura sistémica

Para el pensamiento sistémico la “estructura” es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema. Ello puede incluir la jerarquía y el flujo de los procesos, aptitudes y percepciones, y cientos de factores



Los cinco porqués

Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y recurrentes



Tipos de ciclos

- ♣ Ciclos reforzadores: Generan crecimiento exponencial y colapso y el crecimiento colapso continúa a un ritmo cada vez más acelerado.
- ♣ Ciclos compensadores: Generan fuerzas de resistencia, que terminan por limitar el crecimiento



3.3: Técnicas de negociación

Negociar

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. En la negociación también una parte intenta persuadir a la otra.



Fases de la negociación

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

También conocida como conversación, intercambio o presentación, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses



Señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo



Propuestas

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



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

Tengamos en cuenta que el objetivo en una negociación no es únicamente llegar a un acuerdo satisfactorio, sino conseguir el mejor de los acuerdos posibles.



Negociación del precio

Nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses



Bibliografía

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. (s.f.). Obtenido de *DIRECCIÓN Y LIDERAZGO*:
file:///C:/Users/2020/Desktop/7%20cuatrimestre/Antologia%20Direccion%
20y%20liderazgo.pdf