



Nombre del alumno: Mara del Rocío Gómez López

Nombre del profesor: nayeli morales

Nombre del trabajo: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: B

Existen diversas clasificaciones de liderazgo, así como maneras de interpretarlo. Establecer unas diferencias claras y nítidas entre un tipo de líder y otro no es tarea sencilla, pero sí que se pueden extraer una serie de rasgos comunes que permitan clasificar a los líderes dentro de un determinado grupo.

Se trata del tipo de liderazgo ideal para largo plazo, donde se busque el máximo crecimiento posible, aunque los inicios puedan resultar lentos al estar construyendo unos sólidos cimientos de lo que posteriormente será la empresa.

La expresión **laissez-faire** proviene del francés, y significa "dejar hacer". De allí podemos deducir que el liderazgo **laissez faire** se basa en dar mucha libertad a los trabajadores para que hagan el trabajo, y donde el líder interviene solo en momentos puntuales y cuando resulta muy necesario.

Tipos de liderazgo.

Bajo el liderazgo transformacional hay una comunicación constante entre los superiores y los empleados. El líder consigue transmitir su visión de cómo debería ser la empresa.

El liderazgo transaccional consiste en un intercambio (generalmente económico), entre el líder y sus subordinados. Los empleados reciben una recompensa por cumplir objetivos que han sido claramente fijados previamente.

El liderazgo democrático, conocido también como liderazgo participativo, se basa en la participación de los empleados en cuanto a las decisiones a tomar, la opinión sobre la situación actual y todos aquellos aspectos en los que el trabajador pueda aportar su granito de arena.

El liderazgo autocrático se basa en que las decisiones se toman por parte de los superiores sin participación de sus subordinados.

Pensamiento
sistémico y
liderazgo.

El líder sistémico es como un "constructor de puentes con percepción sistémica". Para liderar desde un enfoque sistémico, el líder que guía al grupo humano o sistema ha de tener una visión integradora, amplia y libre de juicios.

Es el más eficiente porque este tipo de líder es capaz de pensar y actuar a partir de la observación del panorama general como un sistema, en lugar de dividirlo en partes.

Es como un constructor de puentes porque crea conexiones que incluyan a todos los elementos necesarios para conseguir los objetivos dando a cada uno su lugar.

De hecho, esta es una de las características más valiosas de un líder sistémico. Además, se preocupa de que exista un equilibrio en la contribución. Es decir, se preocupa de que haya ecuanimidad entre lo que se da y lo que se recibe.

El liderazgo sistémico es aquel en que el líder es capaz de sentir y entender que todos formamos parte de un sistema, con múltiples subsistemas. En estos sistemas, los actos de cada elemento afectan a todo y a todos.

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

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; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

Técnicas de negociación.

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del 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.

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

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.