



**NOMBRE DE ALUMNO:** AGUILAR  
HERNÁNDEZ OSVALDO EDILMAR

**NOMBRE DEL PROFESOR:** NAYELI  
MORALES GOMEZ

**NOMBRE DEL TRABAJO:** SUPER NOTA

**MATERIA:** DIRECCION Y LIDERAZGO

**GRADO:** 7\_°

PASIÓN POR EDUCAR

**GRUPO:** B

# UNIDAD III el pensamiento de liderazgo.



## 3.1 tipos de liderazgo.

Liderazgo natural

Líder sin título que representa ese rol a la perfección.



Liderazgo transformacional

Liderazgo completo por autenticidad por su poder de motivación e inspiración.



Liderazgo burocrático.

La base es cumplir las normas de la empresa para llegar a los objetivos. Tener cuidado con este liderazgo y sus consecuencias.

Liderazgo de curva.

Curva de la felicidad. Equipo motivado, felicidad y satisfacción.

Liderazgo empresarial (características).

Comunicación, motivación, carisma, entusiasmo.

Honestidad, creatividad, disciplina, buena imagen.



Líder democrático, características.

Busca y ofrece soluciones, ofrece ayudas y sugerencias. Motiva y potencia discusión.



Líder autocrático.

Seguro, responsable.

Experiencias dentro de la empresa.



Ventajas del líder autocrático.

Capaz de hacer grupos, conocer desviaciones, comprueba desempeños.

Desventajas

No tiene en cuenta opinión de los demás.

Liderazgo paternalista.

No delega responsabilidades, desconfiado pero servicial, castiga y el dinero lo motiva.

Ventajas: se preocupa por los demás.

Desventajas; desmotivación.

Modelo de HERSEY, tipos de colaboradores.

No saben, no quieren, saben pero no quieren.



### 3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

Pensamiento sistémico.

La actual sociedad.

Características.

Beneficios.

Actitud del ser humano, se basa en la percepción del mundo real.

“el pensamiento sistémico es una sensibilidad que confieren los sistemas vivos a su carácter”.

Enfatiza la observación. Usa lenguaje circular. Observa comportamientos, reduce situaciones complejas.

Permite comprensión, simplifica el entendimiento y trabajo,



Estrategias de pensamiento.

Estructura sistemática.

Los cinco porqués.

Ciclos y cambios.

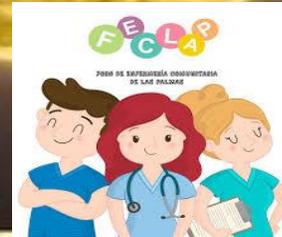
Idioma universal; resuelve problemas.

Configuración entre claves del sistema. Observa conductas y modelos.

Método para analizar a raíz un problema.

¿Porqué sucede?, ¿porqué?, ¿es la única razón?.

Ciclo reforzador; “bola de nieve”, potencian el crecimiento o decadencia.



Ciclos compensadores; estabilidad, resistencia y límites.

Demoras.

Arquetipos.

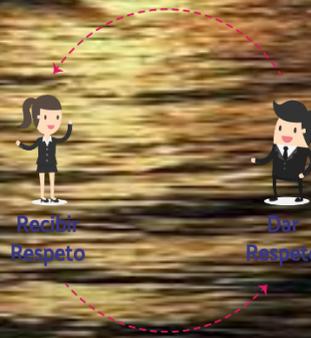
Origen del concepto.

Generan fuerzas de resistencia, vencen resistencias.

Se presentan en ciclos compensadores y reforzadores.

Herramientas que construyen hipótesis creíbles.

Mediados del siglo XX, fundadores; Research instituto de palo alto.



### 3.3 TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

**Preparación**  
Definir qué y como conseguir objetivos propios y del contrario.

**La discusión.**  
Quitar agresividad del vocablo

**Las señales**  
Medio para indicar disposición a negociar sobre algo.

**Las propuestas**  
Aquello sobre lo que se negocia

**Intercambio**  
Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

**Cierre y el acuerdo.**  
Llegar a un acuerdo, debe hacerse de forma segura y con firmeza.



Tipos de cierre, concesión y resumen.

**Negociación del precio.**  
Los clientes suelen decir que está muy caro, pero el vendedor presentará un producto diferenciado.



**¿cómo presentar el precio?**  
Primero dar a conocer beneficios del producto y luego dar precios sin vacilar.



**¿Cómo vender un producto?**  
Resaltar calidad, marca y servicio del producto.



**Estrategias de los compradores**

Apelar vanidad del vendedor.

**Ablandar al vendedor, hacer concesiones.**

Iniciar negociación con quejas para que el vendedor sienta culpa.



Retener un medio de coacción.



## **Bibliografía**

Nayeli, M. G. (2020). *Dirección y Liderazgo* . Comitán Chiapas : Septiembre - Diciembre. .