



Nombre del alumno:

Cinthia Pérez García

Nombre del profesor:

Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Super Nota

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: Séptimo Cuatrimestre

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 de noviembre de 2020.

STUDY NIATA JULIA IVUUI

3.1 Tipos de Liderazgo

Liderazgo Natural

Lider no reconocido con un título, pero representa un rol a la perfección "Lider natural del equipo."

Liderazgo "de la curva"

Curva de la felicidad, se basa en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, son líderes calificadas.

Liderazgo Transformacional

Lider más completo y son llamados "auténticos líderes", su objetivo es: transformar, innovar y motivar al equipo.

Liderazgo Empresarial

El líder es capaz de influir en los demás para poder alcanzar los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

Liderazgo Burocrático

Cumplir las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.

El Líder Autocrático

Es el único competente y capaz de tomar decisiones en la empresa. El líder autocrático se gobierna a sí mismo.

Liderazgo Democrático

Fomenta la participación de la comunidad, conjunta en las decisiones, anima y agradece las sugerencias.

Liderazgo Carismático

Tiene la capacidad de generar entusiasmo a los trabajadores, destaca por su capacidad seducción y admiración.

Liderazgo Laissez Faire

El líder tiene un papel más pasivo y son los trabajadores quienes tienen mayor poder de decisión.

Liderazgo Lateral

Capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

Lider Paternalista

Tiene confianza en sus empleados, su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más.

Liderazgo Situacional

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados.

3.2 Pensamiento Sistemico y Liderazgo

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos factibles y no puntuales.

La actual sociedad

El éxito de las organizaciones ya no dependen de la acción, sino de la interacción y la comunicación.

"El pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular"

Características

- Observación del todo y no de sus partes
- Lenguaje circular en vez de lineal
- Reglas precisas que reducen las ambigüedades
- Herramientas visuales para el comportamiento.

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos

Estrategias

visión periférica, cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo.

Estructura Sistemática

Configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema: acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales

El lenguaje del Pensamiento Sistemático

Siempre comprenden un circuito de causalidad un "ciclo", donde cada elemento es "causa" y "efecto", recibiendo y ejerciendo influencias de modo que que cada efecto regresa a su origen.

Demoras

Pueden ejercer una enorme influencia en un sistema, acentuando la repercusión de otras fuerzas

Arquetipos

Es el estudio de la dinámica de sistemas dependida de una gráfica de los circuitos causales complejos y de la modelación por ordenador.

Aplicación de un arquetipo

- Conductas y arquetipos
- Ciclo Reforzador
- Ciclo comprendedor
- Soluciones contra-productivas
- Límites de crecimiento
- Desplazamiento de la carga
- Tragedia del terreno común

Adversario

El desempeño de cada parte declina o permanece parejo y bajo, mientras que la rivalidad crece con el correr del tiempo.

3.3 Técnicas de Negociación

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

Puede ser un intercambio social implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender del éxito o fracaso en la negociación.

La preparación

Definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo estableciendo los objetivos propios.

Las propuestas

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

La discusión

Fase de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad.

El intercambio

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa, por lo que debe obtenerse algo a cambio.

Las señales

Medio para indicar su disposición a negociar sobre algo.

El cierre y acuerdo

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Buenas noches profesora

Una disculpa por enviar mi actividad en la libreta, ya que por motivos técnicos de la computadora no lo pude realizar, comprendo si no tengo la calificación correspondiente, gracias por su comprensión.