



**Nombre de alumnos: Jhoana Valeria
Narvaez Flores**

Nombre del profesor: Nayeli Morales

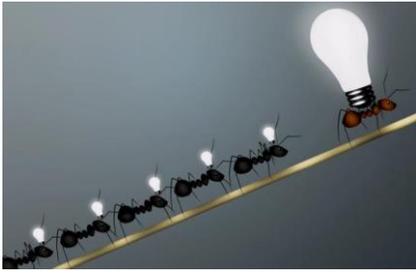
Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Desarrollo humano

Grado: 7mo cuatrimestre

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de Noviembre de 2020.



El pensamiento de liderazgo

El pensamiento de liderazgo



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.

Liderazgo transformacional:

Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes son los llamados "auténticos líderes". Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

Liderazgo burocrático:

Cumple 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.

Liderazgo de la curva:

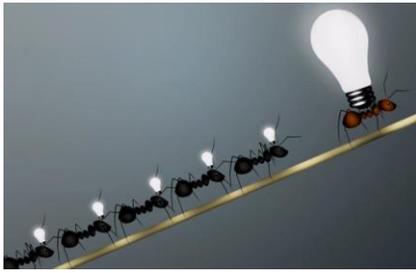
Persigue el tener un entorno fiable, adecuado. El líder de la curva procura un entorno satisfactorio. Procura que los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada, es lo más parecido a la felicidad en el trabajo.

Liderazgo empresarial:

Hace referencia a la capacidad que posee un líder de influir en sus compañeros o subordinados de manera positiva, para lograr los objetivos propuestos y satisfacer las necesidades de una empresa.

Liderazgo autocrático:

También conocido como liderazgo autoritario, es una clase de liderazgo empresarial en el que el líder posee un control total sobre la toma de decisiones. Es muy utilizado en situaciones de crisis, proyectos de alto riesgo, con poco margen de error.



El pensamiento de liderazgo

El pensamiento de liderazgo



Tipos de liderazgo:

Liderazgo democrático:

También llamado liderazgo participativo describe a un líder que involucra a los subordinados en la toma de decisiones, delega autoridad, fomenta la decisión de métodos de trabajo y sus metas y emplea la retroalimentación como una oportunidad para dirigir.

Liderazgo Laissez faire:

Se caracteriza por otorgar una gran cantidad de libertad a los subordinados para tomar sus propias decisiones de acuerdo a lo que sea más convenientes a su propio juicio, de modo que este modelo se basa plenamente en la confianza del líder sobre sus subordinados de que éstos actuarán de la mejor manera posible.

Liderazgo paternalista:

Es un enfoque gerencial que involucra a una figura de autoridad dominante que actúa como patriarca o matriarca y que trata a los empleados y socios como si fueran miembros de una familia. A cambio, el líder espera lealtad y confianza de los empleados, así como obediencia.

Liderazgo carismático:

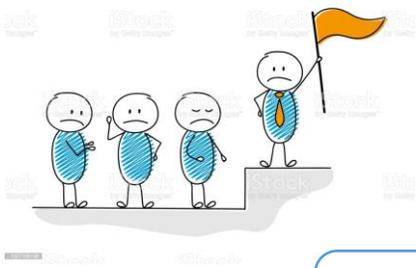
Está referido a las destrezas y capacidades particulares que propician un efecto marcado y excepcional en los discípulos del líder. La persona carismática posee el don de fascinar, de caer en gracia, de resplandecer con luz propia y seducir con su magnetismo personal.

Liderazgo lateral:

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes. Se suele realizar entre personas que se encuentran en el mismo rango o puesto dentro de la empresa, y no es una relación entre jefe y empleado.

Liderazgo situacional:

Trata de afrontar una evolución inevitable: el distinto grado de desarrollo de los equipos a lo largo del tiempo. Ejerce, por tanto, un comportamiento adaptado a las necesidades de los miembros del equipo en cada momento.



El pensamiento de liderazgo

El pensamiento de liderazgo

Pensamiento sistemático y liderazgo

El pensamiento sistemático:

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico.

Características:

- 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
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento

Metodología:

En general el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes pasos:

1. La visión Global
2. Balance del corto y largo plazo
3. Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
4. Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

Beneficios:

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo

Necesidad de colaboración:

El pensamiento sistémico señala interdependencias y la necesidad de colaboración. A medida que el equipo continúa su labor, puede ser necesaria la inclusión de nuevos miembros, sobre todo gente que antes era vista como rival pero que ahora juega en el mismo bando.

Es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.



El pensamiento de Liderazgo

El pensamiento de liderazgo

Técnicas de negociación



Concepto:

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses. En la negociación, al igual que en la venta, deben beneficiarse ambas partes. El dominio de las fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

Fases:

Fase de preparación:

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, y hasta dónde es posible ceder

Fase de discusión:

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

Fase de señales:

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

Fase de las propuestas:

Una oferta o petición diferente de la posición inicial; evitando en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser estas cautelosas para que sean aceptadas.

Fase de 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.

Fase de cierre:

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo haciéndolo de forma segura y con firmeza. Existen dos tipos de cierre; el cierre por concesión y por resumen. Aquí entra la negociación del precio.

(El pensamiento de liderazgo, 2020)

Bibliografía

El pensamiento de liderazgo. (2020). En N. Morales, *Dirección y liderazgo* (págs. 59-92). Comitán, Chiapas: UDS.