

**Nombre del alumno:**

**López Vázquez Osvaldo Rafael**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales  
Gómez**

**Nombre del trabajo: súper nota**

**Materia: dirección y liderazgo**

**Grado: séptimo cuatrimestre**

**Grupo: "B"**

# 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. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir



## LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL – EL MÁS COMPLETO

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 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

## LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio

## EL 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.



## EL LÍDER AUTOCRÁTICO

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



## EL 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

## EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Dentro de los tipos de liderazgo, uno de los más reconocidos es el liderazgo laissez faire, un tipo de liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

## EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

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.

### 3.2 PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO.

#### Definición

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, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa



Características

El Pensamiento Sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes

Es un lenguaje circular en vez de lineal

Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento

Metodología

En general el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes pasos

La visión Global

Balance del corto y largo plazo

Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes

Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

Beneficios

La metodología del Pensamiento Sistémico ayudará a la optimización de los procesos, a la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra

Un idioma universal

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.

Soporte para el pensamiento

Es participativo en todos los niveles. Ello es posible porque los arquetipos y otras herramientas sistémicas, han puesto el idioma de la dinámica de sistemas en las manos de los equipos y en las paredes de las salas de reunión, donde pueden alentar el aprendizaje en todos los niveles de la organización.

Conductas y arquetipos.

Ciclo Reforzador

Ciclo Compensador

Soluciones Contraproducentes

Límites de crecimiento

Desplazamiento de la carga

Tragedia del terreno común

# 3.3 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

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.

