



**Nombre del alumno (a): Araceli
Guadalupe García Aguilar**

**Nombre del profesor (a): Nallely
Morales Gómez**

Nombre del trabajo: súper nota

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: séptimo cuatrimestre

Grupo: "B"

3.1: TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo natural

- **Personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.**



Liderazgo transformacional



- **Transformar**
- **Innovar**
- **Motivar al equipo y de ahí crecer.**

Liderazgo burocrático



- **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.**

Liderazgo "de la curva"



- **Líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo**

Liderazgo empresarial

- **El líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa**



Liderazgo autocrático



- **El líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa**

Liderazgo democrático

- **El líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa**



Liderazgo Laissez Fair



- **Asume la responsabilidad en la toma de decisiones**
- **Inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador**

Líder paternalista

- **Que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas**



Liderazgo carismático

- **Capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración.**



Liderazgo lateral

- **Se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes**



Liderazgo situacional

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



3.2: PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

Pensamiento sistémico

- ❖ Todo puede ser más
- ❖ Menos
- ❖ Igual que la suma de las partes



Características del pensamiento sistémico

- ★ Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- ★ Lenguaje circular en vez de lineal
- ★ Tiene reglas precisas
- ★ Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo



La actual sociedad

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



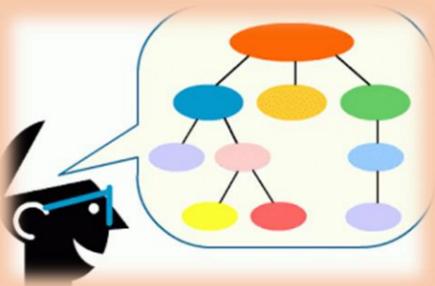
Metodología del pensamiento sistémico

- ✚ Visión global
- ✚ Balance de corto y largo plazo
- ✚ Reconocimiento de los sistemas dinámicos
- ✚ Reconocimientos de los elementos medibles y no medibles



Estrategias para el pensamiento sistémico

representan un modo más fructífero de pensar y actuar.



Beneficios

- Comprensión
- Simulación
- Manejo de sistemas complejo en cualquier empresa.



Estructura sistémica

- ✓ Jerarquía y el flujo de los procesos
- ✓ aptitudes y percepciones
- ✓ cientos de factores

Pensamiento Lineal

X → Mueve → Y
Y → Mueve → Z
X → Mueve → Z

Pensamiento Sistémico

X → Y → Z → X



Ciclos

1. Ciclo reforzador
2. Ciclo compensador



Cinco porque

método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y recurrentes



3.3: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



Negociar
Proceso muy parecido a vender, con algunas diferencias.

Fases de negociación



Preparación

- Se pretende conseguir y cómo conseguirlo
- Establecer objetivos propios
- Que descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad

Discusión

- Intercambio o presentación
- Se exploran temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses



Señales
Para indicar su disposición a negociar



Propuestas

- Aquello sobre lo que se negocia
- Las propuestas puedan ser objeto de discusión

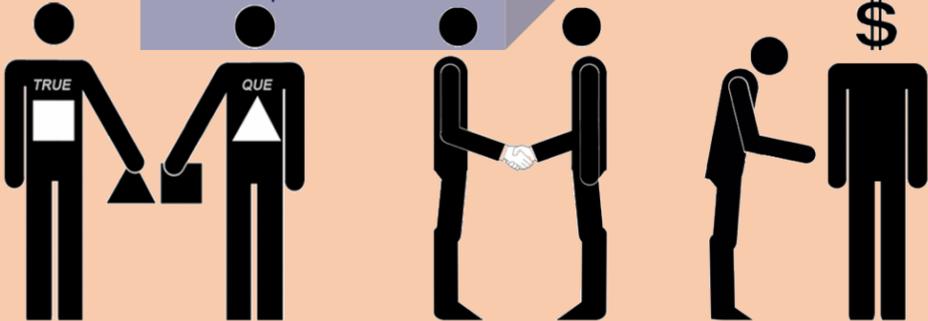


Intercambio

- Fase más intensa
- Exige una gran atención por ambas partes
- Trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa



Cierre y acuerdo
no es únicamente llegar a un acuerdo satisfactorio, sino conseguir el mejor de los acuerdos posibles.



Negociación del precio
El cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide

Bibliografía

- DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. (s.f.). Obtenido de DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.: ANTOLOGIA
file:///C:/Users/2020/Desktop/7%20cuatrimestre/Antologia%20Direccion%20y%20liderazgo

