



**Nombre del alumno: Jorge Alberto
Rojas Satos**

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Dirección y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: C

Tipos de Liderazgos



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

Liderazgo transformacional

Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo

Liderazgo burocrático

Se base, en 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"

Son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores. Son líderes muy bien cualificados y que trabajan por el éxito del equipo.

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

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 líder paternalista

Tiene confianza en sus empleados. Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos

El liderazgo 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

El liderazgo lateral

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes

El liderazgo situacional

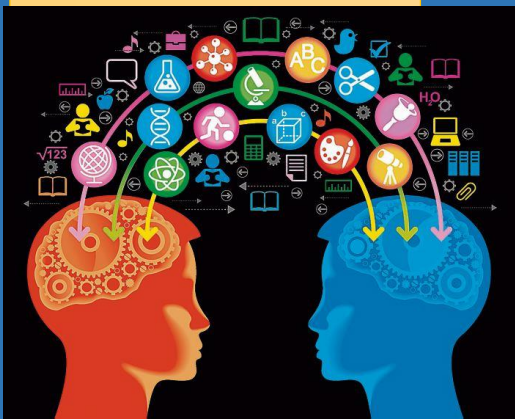
Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptándose en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo

Pensamiento Sistémico y Liderazgo

El pensamiento sistémico

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

Se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes



La actual sociedad

La actual “sociedad del conocimiento” pasa del concepto de “mano de obra”, al de “capital intelectual”

Peter Senge.

“El Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular”



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

Características

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
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Se aplica para alcanzar más precisión en nuestras actuaciones con la persona

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa

Ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

Técnicas de Negociación



Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

En la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes

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

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

En esta fase se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

El cierre y el acuerdo

La discusión

Fases de la negociación

El intercambio

Las señales

Las propuestas

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

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

Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión

Referencias

UDS. (s.f.). *plataformaeducativauds*. Recuperado el 3 de noviembre de 2020, de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/5f3c75e5645bb8e3ec83fcdd8379c0df.pdf>