



Nombre de la alumna:

Eligia Mabel Maldonado Domínguez

Nombre del profesor:

Nayeli Morales

Materia:

Dirección y Liderazgo

Nombre del trabajo:

Súper Nota

Grado y Grupo:

7mo cuatrimestre "C"

PASIÓN POR EDUCAR

TIPOS DE LIDERAZGO

liderazgo natural

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 ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación



Liderazgo burocrático

Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa



Liderazgo de la curva

Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad".

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.



Líder autocrítico

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



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



La actual sociedad

La actual “sociedad del conocimiento” pasa del concepto de “mano de obra”, al de “capital intelectual”, el éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación.



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



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

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



Demoras

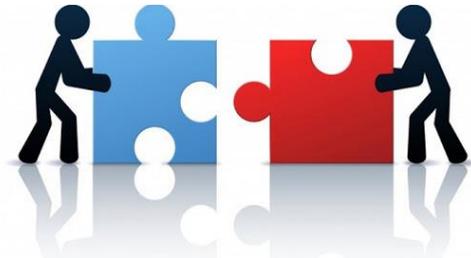
Las demoras se presentan tanto los ciclos reforzadores como en los compensadores. Hay puntos donde el eslabón tarda bastante en manifestarse.



Técnicas de negociación

¿Qué es?

Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente



La preparación

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



La discusión

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses.



Las señales

Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.



Las propuestas

Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones



El 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.



Referencias

UDS. (2020). Antología de Dirección y Liderazgo. En N. Morales.