

**Nombre de alumno: Samantha Guillen Pohlenz**

**Nombre del profesor: Luz María Castillo Moreno**

**Nombre del trabajo: Actividad plataforma**

**Materia: Dirección y Liderazgo**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: 7mo**

**Grupo: A**

## TIPOS DE LIDERAZGO

### Liderazgo natural

Son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.

### LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer

### 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

### LIDERAZGO "DE LA CURVA"

La felicidad siempre se relaciona con una curva. De ahí, el nombre del 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

## TIPOS DE NEGOCIACIÓN

### 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.

### La preparación

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

### 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. Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades

### La discusión

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

### 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.

### La señal

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

### EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

El líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

### Las propuestas

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

### EL LIDERAZGO SITUACIONAL

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo

### 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.

### El cierre y el acuerdo

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

## Bibliografía

Castillo, L. M. (2020). *Antología de Dirección y Liderazgo*. Comitán de Domínguez: Universidad del Sureste.