



Nombre del alumno: ANGELA DILERI BALLINAS ALTUZAR

Nombre del profesor: JAVIER IVAN GODINES

Nombre del trabajo: UNIDAD III

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Grado: 7 MO. CUATRIMESTRE

Grupo: A

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 13 De Noviembre de 2020.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO NATURAL

Se plantea que es aquel jefe que no es identificado como tal, pero representa aquel "rol" a la perfección.

Debido a su buen hacer y el día a día se convierten en los dirigentes naturales del equipo.

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL-EL MAS COMPLETA

Se estima el liderazgo más completo y es que los dirigentes que trabajan bajo este esquema son los denominados "auténticos líderes", debido a que trabajan a partir de su auténtico poder de motivación e inspiración en camino a el grupo

Su objetivo y sus premisas son cambiar, innovar y motivar al equipo, y de allí, crecer. Son realmente bastante valorados y buscados para emplear puestos de responsabilidad en las empresas.

LIDERAZGO BUROCRATICO

Su base, la de este jefe, es llevar a cabo a rajatabla las reglas de la organización por arriba de lo cual es más correcto para el conjunto o lo cual cada uno requiere para lograr llegar a los metas marcados.

La política de la organización es su guía más rigurosa, lo cual conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de administración.

LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es bastante elevada y todo el ámbito es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que tenemos la posibilidad de descubrir en el trabajo, y la felicidad constantemente se relaciona con una curva.

LIDERAZGO EMPRESARIAL

Radica en la destreza o proceso por medio del cual el jefe de la compañía es capaz de influir en los otros para lograr las metas y saciar las necesidades de la compañía.

Busca desarrollar el más alto potencial en organización y trabajadores. Por aquello, las organizaciones por el momento no solo requieren jefes sino además dirigentes.

LIDER AUTOCRATICO

Es el que asume la responsabilidad en la toma de elecciones, es el que inicia y dirige las actividades además de mantener el control de al trabajador.

El jefe autocrático se administra a él mismo, de forma que el poder ilimitado se centra en manos de una sola persona, el jefe competente frente a los trabajadores que deben obedecer sin manifestar crítica debido a que no poseen capacidad para tomar elecciones.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

LIDERAZGO DEMOCRATICO

Es ese que fomenta la colaboración de la sociedad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funcionalidades y tengan las suficientes competencias para tomar elecciones.

El jefe fomenta la comunicación y la colaboración conjunta en las elecciones, anima y agradece las recomendaciones de los trabajadores.

LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Es un tipo de liderazgo más liberal en el que el líder es una persona pasiva y los trabajadores tienen mayor poder de las decisiones, es un líder liberal que hace y deja hacer.

El tipo de líder prefieren las normas claras, ellos no tienen el papel de protagonista más bien tiene un papel pasivo, influye muy poco en los logros y objetivos de la empresa.

EL LIDER PATERNALISTA

Su trabajo de este tipo de líder es que consigan mejores resultados o que trabajen mejor, y esto se debe a la confianza que genera con los empleados, ofrece consejos para conseguir lo que se desea.

El líder considera sus empleados como familiares (hijos), esto con el fin de orientarlos para la realización de tareas, no delega responsabilidades, es amable, atento, y servicial.

LIDERAZGO CARISMATICO

Es aquel que tiene la capacidad del uso del carisma con sus trabajadores, este líder tiene la capacidad de generar algo distinto y un ambiente laboral para generar resultados favorables para la empresa.

El tipo de líder es motivador, capaz de asumir riesgos, utiliza medios innovadores y no convencionales, tiene visión al futuro y como todo líder es positivo al momento de ejecutar sus deberes.

LIDERAZGO LATERAL

Este líder se basa en influir a las personas que estén a su mismo nivel para conseguir el mismo objetivo, un líder muy asertivo al momento de trabajar, respeta mucho la labor de jefe y empleado.

Este tipo de líder les da libertad a los empleados en tomar sus propias decisiones, el sentido de este método es que cualquiera puede dirigir sin necesidad de tener que ser el jefe o líder.

LIDERAZGO SITUACIONAL

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adopta la más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo

Identifica las funciones y actividades que hay o las necesarias para el desarrollo del trabajo adecuadamente con la mayor eficacia y rendimiento para la empresa.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO { PENSAMIENTO SISTEMÁTICO Y LIDERAZGO

LA ACTUAL SOCIEDAD

La de hoy "sociedad del conocimiento" pasa del criterio de "mano de obra", al de "capital intelectual", el triunfo de las empresas por el momento no es dependiente de la acción, sino de la relación y la comunicación.

Es cualquier medio de reconocer las relaciones que hay entre los sucesos y las partes que los protagonizan, permitiéndonos más grande conciencia para comprenderlos y capacidad para lograr

METODOLOGÍA

El Pensamiento Sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones negativas o positivas en el largo plazo que ayuda a balancear ambos para obtener el mejor resultado.

BENEFICIOS

El raciocinio Sistémico posibilita la comprensión, simulación y funcionamiento de sistemas complicados, como los que hay en cualquier organización., comercio o área de trabajo, al usar esta herramienta se simplifica el conocimiento de los procesos internos y su impacto en el ambiente exterior, de esta forma como la relación entre de las partes que unen el sistema universal.

ESTRATEGIAS

El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar para tiempos difíciles. Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo

La capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad.

UN IDIOMA UNIVERSAL

Consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos.

Las herramientas del pensamiento sistémico –diagrama del ciclo casual, arquetipos y modelos informáticos- se basan en el concepto teórico de los procesos de realimentación.

SOPORTES

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.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TECNICAS DE NEGOCIACION

LA PREPARACION

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder

LA DISCUSION

Las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos intereses. En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.

Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses

LAS SEÑALES

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 por el que lo recibe

Frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta

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

Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

EL CIERRE Y EL ACUERDO

Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

Cierre por concesión
Cierre con resumen