



**Nombre del alumno: CARPIO  
AGUILAR MAXIMILIANO**

**Nombre del trabajo: mapa  
conceptual unidad 3**

**Materia: dirección y liderazgo**

**Grado: 7° cuatrimestre**

**Grupo: turismo**

## tipos de liderazgos

### LIDERAZGO NATURAL

Son aquellos que surgen espontáneamente en una organización sin haber sido designados formalmente. Su liderazgo surge naturalmente por su personalidad y sus habilidades.

### EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Se refiere al liderazgo que surge en el contexto de una organización empresarial. Este tipo de liderazgo está influenciado por la cultura corporativa y los objetivos de la empresa.

#### Características del liderazgo empresarial

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Claridad.
- Planificación.
- Capacidad de resolver.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociar.

### EL LÍDER PATERNALISTA

Este tipo de líder toma decisiones por el grupo y espera que los miembros del grupo sigan sus instrucciones. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta incertidumbre.

#### Características del liderazgo paternalista

- Comienza que sea empático con los empleados y que sea controlador.
- No delega responsabilidades.
- Puede ser amable, atento y servicial.
- Cree que solo él tiene la solución a los problemas.

#### Ventajas del liderazgo paternalista

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo paternalista

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

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

### EL LÍDER AUTOCRÁTICO

El líder autocrático considera que es el único competente y debe tomar las principales decisiones de la empresa. Es una persona controladora y puede no controlar las decisiones y responsabilidades.

#### Características del liderazgo autocrático

- Es muy autoritario.
- Capacidad de liderazgo.
- Capacidad de expresar sus ideas de forma directa.
- Alto nivel de control sobre el grupo.
- Control estricto de los recursos.

#### Ventajas del liderazgo autocrático

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo autocrático

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

El líder carismático es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en las organizaciones, se dirige por la forma en que comunican a los otros miembros, destaca por su capacidad de motivación y su carisma.

Son visiones y mensajes, tanto a nivel interno como externo, que se dirigen al grupo y estimulan a los trabajadores. El grupo se mueve en torno al líder por su capacidad de motivación y su carisma.

#### Características del liderazgo carismático

- Es capaz de transmitir valores, creencias y actitudes de sus seguidores.
- Tiene gran capacidad de comunicación.
- Es muy motivador.
- Es capaz de asumir riesgos.

#### Ventajas del liderazgo carismático

- Ante un cambio de liderazgo, genera menos conflictos que otros tipos de liderazgo.
- Genera mucha más motivación en los trabajadores.

#### Desventajas del liderazgo carismático

- Sus errores suelen ser perdidos.
- Sus logros pueden ser excesivamente alabados.
- Puede llegar a aislar a las personas.

### LIDERAZGO BUCROCRÁTICO

Este tipo de liderazgo se basa en el cumplimiento de normas y procedimientos establecidos. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta complejidad.

Capacidad de empresa en su gestión estratégica, lo que permite una mayor eficiencia en el modo de gestión.

### EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Este tipo de liderazgo se basa en la participación de los miembros del grupo en la toma de decisiones. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta incertidumbre.

#### Características del líder democrático

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Claridad.
- Planificación.
- Capacidad de resolver.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociar.

#### Ventajas del liderazgo democrático

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo democrático

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### EL LIDERAZGO LATERAL

Este tipo de liderazgo se basa en la colaboración entre personas de diferentes departamentos de la empresa. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta complejidad.

#### Características del liderazgo lateral

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Claridad.
- Planificación.
- Capacidad de resolver.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociar.

#### Ventajas del liderazgo lateral

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo lateral

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### LIDERAZGO DE LA CURVA

Este tipo de liderazgo se refiere al liderazgo que surge en el contexto de una organización que está experimentando un cambio de dirección. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta incertidumbre.

Se trata de un liderazgo que surge en el momento de crisis, cuando la organización está experimentando un cambio de dirección.

### EL LIDERAZGO TRANSACCIONAL

Este tipo de liderazgo se basa en el intercambio de recompensas por el cumplimiento de las normas y procedimientos establecidos. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta complejidad.

#### Características del liderazgo transaccional

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Claridad.
- Planificación.
- Capacidad de resolver.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociar.

#### Ventajas del liderazgo transaccional

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo transaccional

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### EL LIDERAZGO SITUACIONAL

Este tipo de liderazgo se basa en la adaptación del líder a las necesidades del grupo y del entorno. Este tipo de liderazgo es común en entornos de alta complejidad.

#### Características del liderazgo situacional

- Buena capacidad de comunicación.
- Buena capacidad de motivación del equipo.
- Claridad.
- Planificación.
- Capacidad de resolver.
- Organización y capacidad para gestionar los recursos.
- Visión de futuro.
- Capacidad de negociar.

#### Ventajas del liderazgo situacional

- El líder toma las decisiones por el grupo.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de crisis.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta incertidumbre.
- El líder puede ser más efectivo en situaciones de alta complejidad.

#### Desventajas del liderazgo situacional

- El líder puede ser controlador.
- El líder puede ser poco empático.
- El líder puede no permitir que los empleados participen en la toma de decisiones.
- El líder puede no fomentar la creatividad.
- El líder puede no fomentar el aprendizaje.

### unidad 3

#### PIENSA SISTÉMICO Y LIDERAZGO

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una flexibilidad basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

#### La actual sociedad

La actual "sociedad del conocimiento" pasa del concepto de "humano 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:

- Enfoca 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 que generan problemas al discutir situaciones complejas

**Beneficio:**  
El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo, al usar esta herramienta se amplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

#### Metodología En general el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes puntos

**La visión Global:** La construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.

**Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes:** Por medio de herramientas especializadas el Pensamiento Sistémico construye modelos específicos para las situaciones bajo observación para entender sus elementos sin perder la visión global.

#### Estrategias para el pensamiento Sistémico

Las medidas más productivas pueden ser las que más consumen nuestros recursos. Cuando más luchamos por lo que deseamos, más comprobamos contra la posibilidad de conseguirlo. Entre principios vitales son importantes porque representan un modo más fructífero de pensar y actuar.

**Balanza del corto y largo plazo:** 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.

**Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles:** Los modelos del Pensamiento Sistémico fomentan el correcto uso de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio de los análisis de situación y su integración en el comportamiento global.

#### Un idioma Universal

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos. Las herramientas del pensamiento sistémico -diagrama del ciclo causal, arquétipos y modelos informáticos- se basan en el concepto teórico de los procesos de retroalimentación.

**Soportes para el pensamiento sistémico:**  
En los últimos años ha surgido una nueva comprensión del proceso del cambio empresarial. Es participativo en todos los niveles. Es posible porque los arquétipos y otras herramientas sistémicas.

**ESTRUCTURA SISTEMÁTICA**  
Para el pensamiento sistémico la "estructura" es la configuración de interacciones entre los componentes dentro del sistema. Ello puede incluir la jerarquía y el flujo de los procesos, aptitudes y percepciones, y dentro de factores más.

**EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO "ESLABONES" Y "CICLOS"**  
En el pensamiento sistémico, cada imagen cuenta una historia. De cualquier elemento de una situación (o variable), se pueden trazar flechas "eslabones" que representan la influencia sobre otro elemento.

**CICLO Y LOS CAMBIOS**  
- los ciclos reforzadores y los ciclos compensadores. Los ciclos reforzadores generan crecimiento exponencial y colapso, y el crecimiento o colapso continúa a un ritmo cada vez más acelerado. En todos los procesos reforzadores un cambio pequeño va cobrando creciente poder.

La estructura por la cual los elementos de un sistema se "alimentan" con una influencia e información recíproca puede generar crecimiento, producir decadencia o moverse naturalmente hacia un estado de equilibrio.

**Pensamiento Sistémico:**  
El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común. Este campo incluye la cibernetica y la teoría del caos, una docena de técnicas prácticas para graficar de procesos.

**LOS CINCO PORQUÉS**  
Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas persistentes y recurrentes.

**El primer porque:** Escoge el sistema por donde desea comenzar, el No que supuestamente serviría para deshacer el nudo. Haga la primera pregunta al grupo "¿por qué sucede tal cosa?"

**Los sucesivos porqués:** repite el proceso para cada enunciado que figure en la pizarra, preguntando "¿por qué?" a zona de cada uno. Haga un seguimiento de todas las respuestas que parezcan viables.

**Las respuestas a los otros porqués:** deben evitar las acusaciones individuales. Los culpables individuales no dejan más espacio que aplicar castigos, pero ellos nos conducen a un cambio duradero.

#### TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Generalmente, en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se ofrece en una parte, no en el todo. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

**La preparación**  
En la fase de preparación 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; las más importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

**La discusión**  
Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o 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**  
Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose. 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.

**Las propuestas**  
Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las disposiciones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial; deben evitarse en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas.

**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, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

**El cierre y el acuerdo**  
Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sus aceptados debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

**Cierre por concesión.** Es la forma más frecuente en las negociaciones; equivale a terminar la fase de intercambio ofreciendo una concesión para conseguir un acuerdo.

**Cierre con resumen.** Después del cierre con concesión, es el tipo de cierre de negociación más utilizado. Al terminar la fase de intercambio se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hecho por nuestra parte y subrayando los ventajas de llegar a un acuerdo sobre los puntos pendientes.