



Nombre de alumnos: Margarita Flores Cruz

Nombre del profesor: Andrés Morales Martínez

Nombre del trabajo: El pensamiento De Liderazgo

Materia: Dirección Y Liderazgo

Grado: 7to

Grupo: Único

Pichucalco, Chiapas a 01 de Octubre del 2020.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural: es el líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese rol, a la perfección.

_ - Liderazgo transformacional (el más completo): son los líderes más completos, son llamados auténticos líderes, sus objetivos y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo y de ahí crecer.

- Liderazgo burocrático: su base es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es conveniente del grupo o de lo que necesitan, la política de la empresa es la guía más estricta.

- Liderazgo de la curva: este último tipo de liderazgo se basa en la curva de la felicidad, son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que pueda afectar al grupo.

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.

Característica del liderazgo empresarial:

Buena capacidad de comunicación, buena capacidad de motivar al equipo, carisma, entusiasmo, capacidad de resolución, organización y capacidad para gestionar los recursos, visión de futuro, capacidad de negociación, creatividad, disciplina, escucha activa, honestidad, estrategias, capacidad para tomar decisiones y buena imagen.

El líder autocrático: es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones.

Características: Seguro, responsable, capacidad de liderazgo, capacidad de expresar sus ideas de forma directa, alto conocimiento en el sector en que se encuentra, experiencia dentro de la empresa y capacidad de respuesta ante las necesidades del momento sin dudar.

Liderazgo democrático: fomenta la participación de la comunidad, que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan la suficiente competencia para tomar sus decisiones.

Características del líder democrático: Ofrece diversas soluciones y deja elegir a sus empleados entre ellas, fomenta la participación y consulta a sus trabajadores, busca solución compartida, orienta a sus empleados pero no les ordena, agradece sus sugerencias y opiniones de los otros, ofrece ayuda y orienta a quien lo necesite, está dispuesto a acatar lo que digan los demás, motiva a sus empleados, fomenta el trabajo en equipo, reconoce que varias personas piensan mejor que una.

El liderazgo laissez faire: es uno de los más reconocidos es el 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 lo motiva e incentiva y les ofrece recompensa por su objetivo.

Liderazgo carismático: es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores.

Liderazgo situacional: el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel del desarrollo de los empleados, adaptando el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo.

PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

Pensamiento sistémico: es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidad para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico.

El pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular "Peter Senge".

Es un medio de reconocer las relaciones que existen entre sucesos y las partes que los protagoniza, permitiéndonos mayor conciencia para comprenderlos y capacidad para poder influir o interactuar con ellos.

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 y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones compleja, contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo, abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas. Se aplica para alcanzar mas precisión en nuestra actuaciones con las personas.

Metodología, se caracteriza por los siguientes pasos:

- La visión global: donde se observan de manera general el comportamiento del sistema.
- Balance del corto y largo plazo: un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito a corto plazo.
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependencia: construye modelos específicos para las situaciones bajo observaciones y su interrogación en el comportamiento global.
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles: uso de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio de análisis de situaciones.

Existen dos elementos básicos en la configuración de todas las representaciones de sistemas, el ciclo reforzadores y círculos compensadores.

- > Ciclo reforzador: general potencial del crecimiento o la decadencia, para señalar un sistema reforzador utilice la letra "R" o el efecto multiplicador o "bola de nieve".
- > Ciclos compensadores: generan fuerza de resistencia, que terminan por limitar el crecimiento.

TECNICAS DE NEGOZACION

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes. pues hay siempre bajo la negociación, un conflicto de interés.

Esa fuerza se va desplazando de un lado a otro durante las diversas etapas, no es conveniente en una negociación que una de las partes se beneficie de una relación de fuerza desequilibrada que imponga sus condiciones a la otra parte.

La fases de negociación son muy parecidas a las de la venta, del conocimiento y dominio de estas fases va depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

> La preparación: hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, establecidos los objetos propios.

> La discusión: 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 interés.

> Las señales: 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.

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

> El cierre y el acuerdo: la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo, existen dos tipos de cierre:

- Cierre por concesión: es la forma más frecuente en las negociación.

- Cierre con resumen: se hace un resumen de todos los acuerdos alcanzados hasta el momento, destacando las concesiones que hemos hechos por nuestra parte y subrayando lo ventajoso de llegar a un acuerdo.

> Negociación del precio: el cliente compara el valor del precio que se le pide y como es más fácil o entender el precio que el valor.

La estrategia del vendedor consistirá en averiguar si la razón, aparentemente objetiva.

Estrategia para los objeciones al precio: el precio no se debe decir barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo, o mejor aún, precio adecuado y precio elevado.

"Con los productos muy baratos se suelen necesitar pocos argumentos para venderlos, pero muchos para atender las reclamaciones".