



Nombre de alumnos: Ana Mercedes Aguilar
García

Nombre del profesor: Andrés Morales
Martínez

Nombre del trabajo: Cuadros sinópticos
Unidad 3: El pensamiento del liderazgo

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7mo Cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez, Chiapas a 10 de octubre de 2020.

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural

Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

LIDERAZGO TRANSFORMACION

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión.

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

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

Características

- Los líderes prefieren las normas claras
- Los líderes no tienen el papel protagonista, más bien su papel es pasivo
- Los líderes son neutros en sus opiniones
- El líder influye muy poco en los logros y objetivos de la empresa
- El líder no tiene un papel importante en el clima laboral
- No se juzga las aportaciones y sugerencias de empleados, ya que tienen poder de decisión.

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.

EL LIDERAZGO SITUACIONAL

Es un modelo de liderazgo mediante el que 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 más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo.

6 Fases del modelo de Hersey-Blanchard

- Identificar funciones y actividades que hay o necesarias para desarrollar el trabajo adecuadamente con la mayor eficacia y rendimiento.
- Establecer los conocimientos y habilidades que se requieren para cada tarea.
 - Valorar el nivel de competencia de cada componente del grupo.
 - Valorar el nivel de motivación y confianza de cada componente del grupo.
- Conocer cuál es el desarrollo o madurez de cada componente de grupo de acuerdo a su puesto.

EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

- Características:
- Capacidad de negociación
 - Creatividad
 - Disciplina
 - Escucha activa
 - Honestidad
 - Estrategia

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.

LIDERAZGO CARISMÁTICO

Este líder puede dar muy buenos resultados a la empresa, así como cambios y resultados en la empresa ya que es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo de sí.

- Características del liderazgo carismático
- Es capaz de modificar la escala de valores, creencias y actitudes de sus seguidores
 - Tiene gran capacidad de convicción
 - Es buen motivador
 - Es capaz de asumir riesgos.

Pensamiento sistemático y liderazgo

Pensamiento sistemático

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

Estrategias del pensamiento Matemático

El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar para tiempos difíciles.
Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos.
Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo

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.

Estructura sistemática

Las estructuras sistémicas suelen ser invisibles, hasta que alguien las señala. Los cuatro niveles de una visión sistemática Un buen pensador sistémico, sobre todo en un ámbito empresarial, es alguien que puede ver el funcionamiento simultáneo de cuatro niveles: Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

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 complejas
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

CICLO Y LOS CAMBIOS

Existen dos elementos básicos en la configuración de todas las representaciones de sistemas: los ciclos reforzadores y los círculos 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.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

La preparación

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

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 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.

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 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.

La discusión

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.

Negociación del precio

la realidad nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor, pues se entra en conflicto de intereses. Además, es un hecho probado que a nadie nos gusta pagar más por algo, de lo que pensamos que ese algo vale

El cierre y el acuerdo

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. En cualquier caso y al igual que en la venta, existen dos tipos de cierre.

