



Nombre de alumnos: López gordillo yazmin
de la cruz

Nombre del profesor: García Alfonso Mireya
del Carmen

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: dirección y liderazgo

Grado:7

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de noviembre de 2021.

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

Un líder lleva a la gente a donde nunca, habrían ido sola.

El liderazgo es la capacidad de transformar la visión en realidad (Warren G. Bennis.)

A lo largo de este trabajo se abordará la definición de liderazgo, como también los tipos de líderes, como también abordaremos el tema de pensamiento sistemático y liderazgo y el tema, que va a la par, de técnicas de negociación, para comenzar se hará una pequeña introducción del contenido, y posteriormente se pasará al desglose, formal de los temas ya antes mencionados. El liderazgo es un conjunto de habilidades, gerenciales o directivas que el individuo tiene para poder influir la forma de ser y actuar, de las personas o de un grupo, de trabajo determinado, dentro de la definición de líder, existen más de 6 tipos de líderes los cuales son, líder autocrático, líder democrático, liderazgo laissez faire, liderazgo carismático, liderazgo situacional, entre otros, por otro lado también está el pensamiento sistémico, lo cual es la actitud del ser humano, se basa en la percepción del mundo real, en términos de totalidades para su análisis, a la par de estos temas se encuentra las técnicas de negociación, 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. Una vez dejando una pequeña introducción de los temas a tratar se procede al desglose formal el contenido.

Liderazgo es un conjunto de habilidades, gerenciales o directivas que el individuo tiene para poder influir la forma de ser y actuar, de las personas o de un grupo, de trabajo determinado, existen más de 6 tipos de liderazgo, como primer lugar se encuentra el líder autocrático, es aquel que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y quien dirige las acciones, además de controlar a los trabajadores, en este caso todo se centra en el líder, pero en el caso del líder democrático, es total diferente ya que este tipo de líder es aquel que fomenta la participación de la comunidad dejando que los empleados decidan mas sobre las funciones, y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones, el líder laissez faire es un tipo de 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 carismático, es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración. El líder 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, dentro de este tema de los tipos de líderes, se encuentra el pensamiento sistémico y liderazgo, el pensamiento sistémico, Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular” Peter Senge, Es un modo de pensamiento que contempla el todo y sus partes, así como las conexiones entre éstas. Estudia el todo para comprender las partes. El pensamiento sistémico va más allá de lo que se muestra como un incidente aislado, para llegar a comprensiones más profundas de los sucesos, por otra parte también se encuentran las técnicas de negociación, y se dice que negociar es un proceso demasiado parecido al proceso de vender, sin embargo cuenta con algunas diferencias, se dice 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, por otra parte la negociación en cierta manera intenta persuadir, negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio, la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se difiere 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 de la negociación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse, si la contraparte así lo desea en la discusión 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 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, como también existen otras fases a seguir para llevar una negociación correcta, estas fases son, las propuestas, el intercambio, y por último el cierre y el acuerdo. Para finalizar con este trabajo concluyo que es de suma importancia tener conocimiento de estos ciertos temas por ejemplo en los tipos de líder cuando se quiere, conseguir un trabajo nos basamos I tipo de líder que se maneja en esa institución u empresa y ver si nos conviene o está dentro de nuestra lista

el adquirí ese trabajo, y así mismo saber al ambiente del trabajo en el que no expondremos, por otro lado el tema de la negociación es muy importante llevar acabo los pasos para poder tener una negociación sana, y más que nada para saber cómo sobrellevar o cómo reaccionar ante un problema que se esté dando y también para saber negociar y saber si conviene o no realizar la compra un lo que se este tratando.

Bibliografía

<https://www.google.com/search?q=frase+sobre+la+situacion+vital+de+la+mujer+embarazada>

antología UDS 2021 PSICOLOGIA EVOLUTIVA