



Nombre de la alumna: Shaila Valeria rosas Suarez

**Nombre del profesor: Mireya Del Carmen García
Alfonzo**

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Dirección Y Liderazgo

Grado: 7^a

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapa

Ensayo

Antes de comenzar daré una pequeña definición del tema general que es el pensamiento de liderazgo

Bien, como ya antes dicho el pensamiento de liderazgo es un tipo diferente de estrategia de crecimiento para las corporaciones, que consisten en evaluar, empaquetar y compartir sus mejores prácticas, conjuntos de conocimientos, estudios de casos y líderes altamente cualificados y con talento. Para que sirvan como recursos de valor agregado

Ya entrando respecto a los temas, en una empresa o incluso en un colegio, o en otros lugares siempre existirá los tipos de liderazgo, ¿ahora bien como podemos identificarlos? Habrá de líderes que no son tan reconocidos, los líderes más estrictos por así decirlo y los líderes que siempre andan apoyando y motivando a sus personales, de igual manera cada tipo de líderes cuenta con ciertas características y cuentan con ciertas ventajas y desventajas

Es una verdad de Perogrullo la afirmación de que “el clima organizacional afecta directamente los resultados de una organización” (Goleman, 2005).

Aunque desde como punto de vista personal algunos líderes, abusan del poder que tiene por así decirlo, y entiendo que ellos quieren lograr sus objetivos, sacar adelante su empresa, pero están tan enfocados en sus objetivos que terminan olvidándose de sus personales, se olvidan de como están o como se sienten dentro de la empresa o incluso no toman en cuenta sus opiniones, cuando tal vez las opiniones de sus personales pueden ser mejor o puede que le den un giro a la empresa, escuela, etc.

PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

De igual manera comenzara dando una breve explicación sobre lo que es el pensamiento sistémico para ir comprendiendo el tema, bien como ya antes dicho el pensamiento sistémico se basa en la percepción del mundo real, en términos de totalidad para sus análisis, comprensión, y accionar, esto a diferencia del planteamiento del método científico, que solo percibe partes de éste

Ya entrando en cuestión del tema

Para dejar más clara la idea, y utilizando la imaginación del lector, supongamos que pudiéramos disponer de un aparato tal que nos permitiera observar solo la conducta determinado jugador de uno de los dos equipos que se enfrentan en el estadio. Aparece sólo el individuo en acción. Evidentemente que, al cabo de unos minutos, nos parecería que ese hombre se comporta de una manera bastante extraña que nosotros no comprendemos: lo vemos correr, detenerse, saltar, caer al suelo, levantar las manos, moverse con un comportamiento errático. Sin embargo, si en un momento dado apretamos un botón de nuestro televisor y lo integramos al comportamiento del resto de los jugadores, árbitros y público, entonces comprendemos y nos explicaremos cabalmente una conducta hasta entonces extraña y absurda. (Johansen, 1998, p 18).

Como opinión personal creo que en la actual sociedad, todo líder moderno debe de contar con ciertas cualidades, en primera seria ver la realidad como es y no como el cree que es y la otra seria tener la capacidad para distinguir si se esta analizando el todo o solo una parte, de igual manera considero que la metáfora es lo suficientemente explicita , sin embargo creo que esto podría predecir comportamientos similares en lideres de gobierno o lideres de una empresa, esto debido que por una deficiente observación de los hechos, sumando una visión reduccionista, es decir solo le importa el lugar y el momento, esto podría ocasionar una quiebra en una empresa o nación

TECNICAS DE NEGOCIACION

Las técnicas de negociación son los métodos o estrategias utilizadas en un proceso de negociación, con propósito de obtener los mejores resultados para las partes involucradas

Cuando hablamos de negociación rápida pensamos que solo se realiza entre un comprador o un vendedor o que solo ocurren en empresas o así pero realmente no es así este concepto lo llevamos siempre a cabo en nuestra vida diaria

El hablar de negociación mas que nada desde mi punto personal lo veo como una forma en que nos desempeñamos para resolver diferencias que nos rodean, atraer beneficios etc.

Ya hablando en cuestión de una organización la negociación es un punto fundamental dentro de ella, pues en ella se basan para resolver los inevitables problemas que se presentan debido a los conflictos que se ocasionan entre trabajadores e incluso al momento de hacer una negociación sobre algo , de igual manera cuando queremos llegar a una negociación, debemos de conocer y tener cierto poder sobre nuestra contraparte , pero nunca llegar a tratar de obtener el poder absoluto, y como ya sabemos al hacer una negociación siempre implicara una serie de pasos por así decirlo hasta que ambas parte lleguen a un acuerdo que sea beneficiario tanto para el que vende como el comprador

CONCLUSION

Como conclusión final podría agregar que el liderazgo es una función que depende mucho de la comunicación y de la motivación, estos dos conceptos utilizados de manera afectiva, que permita obtener como resultados una participación activa y consciente en la consecución de los objetivos

La responsabilidad del administrador es crear a través de la comunicación, de la motivación y del liderazgo, un ambiente propicio tal que otros lo encuentren satisfactorio y atractivo para desarrollarse. El liderazgo, la comunicación y la motivación son también esenciales para ayudar a que los demás acepten los cambios necesarios en la organización y, así mismo, para crear una atmósfera de trabajo estable y tranquila.

BIBLIOGRAFIA

<https://jalacoste.com/el-liderazgo-de-pensamiento-es-la-nueva-estrategia-del-crecimiento-corporativo#:~:text=El%20liderazgo%20de%20pensamiento%20es%20un%20tipo%20diferente%20de%20estrategia,como%20recursos%20de%20valor%20agregado>

<https://economipedia.com/definiciones/tecnicas-de-negociacion.html>