



Universidad del sureste

Rosario Méndez Alfaro

Licenciatura en psicología

Séptimo cuatrimestre

Ensayo: Dirección y liderazgo

Fecha de entrega: 5 de diciembre de 2021

LIDERAZGO

Tipos de liderazgo

Liderazgo es entendido como la forma en que una persona dirige o toma las riendas de una empresa o grupo tenemos tener en cuenta que cada persona dirige su vida pero un líder es el encargado de esta área para poder tener un control de la empresa, ser reconocido como líder no es como tal un título pero si es reconocido entre los miembros del grupo que lo conforman

Podemos tener un buen liderazgo si los miembros comienzan a tratar como tal al líder trabajando bajo esquemas, consiste en la habilidad y proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa

LIDERAZGO CARISMÁTICO

El líder carismático es aquel capaz de crear entusiasmo entre el grupo y trabajadores inspirando y fomentando el trabajo en equipo creando nuevas oportunidades para el incremento de objetivos que se quieren lograr observando las necesidades y valores que cada persona tiene para poder desarrollarse en el área de trabajo. El líder carismático puede ser altamente beneficioso para la empresa ya que ayuda y logra conseguir que los trabajadores se sientan cómodos trabajando y el líder logra manipularlos por medio de su carisma para idalberto Chiavetano “es un proceso en el que el líder ejerce la habilidad de influir y conducir a un grupo de personas, motivándolos a trabajar con entusiasmo hacia el cumplimiento de objetivo de la organización” (Chiavetano)

Características: el líder puede crear un apego a su grupo de trabajo por eso es necesario mantener distancia con ellos ya que se pueden crear vínculos amistosos que pongan obstáculos a los planes de trabajo, se necesita tener un vinculo que sea ético para evitar problemas en el trabajo ya que si un líder es carismático sus errores serán siempre perdonados y justificados por su buen carácter y creara a un líder en constante error

Sus logros pueden ser altamente alabados por los miembros del grupo aun sabiendo que el reconocimiento es para todo el grupo pero deciden engrandecer el trabajo del líder para que se siga comportando de la misma manera con ellos

Una de las ventajas de un líder carismático es que puede generar un clima laboral de satisfacción y armonía crea una unión al trabajo se realiza en equipos y hace que existan menos conflictos dentro del equipo para John Kotter “no es más que la actividad o proceso de influenciar a la gente para que se empeñe voluntariamente en el logro de los objetivos del grupo” (Kotter)

Por naturaleza el ser humano necesita ser liderado para la realización de algún proyecto a medida de que vayan trabajando necesitan ir incluyendo a mas participantes muchas veces puede existir conflictos entre los miembros, por eso debe de existir un líder en cada equipo para ser intermedio entre los participantes y lejos de crear o hacer más grande la discusión el debe lograr que todos participen y que sus opiniones sean tomadas en cuenta

No creando rivalidad entre ambos creando la participación activa, y que los demás respeten las decisiones que se tomen, también deben de darse cuenta que un líder necesita ser neutral es decir no tener preferencia con solo un participante por qué lejos de crear un ambiente sano creara división en el grupo y tendrán que dividir el grupo o surgirá un nuevo líder

El trabajo en equipo se tiene que tener en cuenta que eso depende muchas cosas como por ejemplo en una escuela el trabajo en equipo depende la calificación de cada alumno y en un grupo de empresa depende el trabajo de cada integrante

Por eso se necesita tener cuidado cuando decides ser líder el control y manejo de las emociones influyen mucho en la toma de decisiones por que tienes que tener un control para poder

TECNICAS DE NEGOCIACION

Negociar es un parecido a vender un producto cuando decimos negociar se trata de convencer para que la persona adquiera un producto y que tome la postura del vendedor creyendo que lo que le están ofreciendo es lo que necesita o es lo que le hace falta por adquirir

Bibliografía

Chiavetano, I. (s.f.). *Ahora liderazgo* . Obtenido de <http://ahoraliderazgo.com/liderazgo-segun-autores/>

Kotter, J. (s.f.). *Ahora liderazgo* . Obtenido de <http://ahoraliderazgo.com/liderazgo-segun-autores/>

Antología universidad del sureste