



**Nombre de alumnos: FERNANDO NAJERA GUILLEN**

**Nombre del profesor:**

**Nombre del trabajo: ENSAYO**

**Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: SEPTIMO CUATRIMESTRE**

**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 02 de diciembre de 2021.

El liderazgo es una condición humana básica y universal, una relación que involucra a todos a través de toda su existencia. Inicialmente son los padres que al ejercer bien o mal la orientación en la vida de cada hijo, los impulsan y ponen límites en cada familia, así también los maestros, lo mismo que en las empresas, como en las iglesias, en el ejército, el deporte, la política.

Ya que este trabajo abordara el liderazgo personal como en la superación de los hábitos y vicios personales que entorpecen a la persona, por ejemplo, (impuntualidad, falta de autoconocimiento, automotivación y la disciplina.) al liderazgo formal (entrega la autoridad por parte de la autoridad, por ejemplo, nos convertimos líderes formales cuando se nos pone a cargo de un proyecto o de un equipo de trabajo y la autoridad se nos es delegada automáticamente.)

El líder ha de convencer y conmover. No basta con que el líder conozca la forma adecuada de proceder. Ha de ser además capaz de actuar. El gran líder precisa, a la vez, la visión y la capacidad de conseguir lo adecuado.

Todos los jefes realmente poderosos poseen gran inteligencia, disciplina, laboriosidad e infatigable y arraigada confianza en sí mismos. Les impulsando un sueño que les permitía arrastrar a los demás. Todos miraron más allá y lo grande lo objetivos.

Así mismo se encuentran diversos tipos de liderazgo que deja claro como poder actuar

**LIDERAZGO NATURAL:** Es todo aquel líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese rol a la perfección. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir. Gracias a su buen hacer y el día a día se convierte en los líderes naturales del equipo.

**LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL:** Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados, auténticos líderes, ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo

**LIDERAZGO BUROCRÁTICO** Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados

**LIDERAZGO DE LA CURVA** Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la curva de la felicidad. Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva. De ahí, el nombre del 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 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. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores. Por eso, las empresas ya no solo necesitan jefes sino también líderes.

**EL LÍDER AUTOCRÁTICO** Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador. Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades. El líder autocrático se gobierna a sí mismo, de manera que el poder ilimitado se concentra en manos de una sola persona

**EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO:** Ya que es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones. Los trabajadores pueden opinar, no se limitan solo a recibir órdenes, y de hecho se alienta su participación.

Ofrece diversas soluciones y deja elegir a sus empleados entre ellas, Fomenta la participación y consulta a sus trabajadores , Busca soluciones compartidas.

**EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE:**Dentro de los tipos de liderazgo, uno de los más reconocidos es el liderazgo laissez faire, 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. Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.

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 y el líder no tiene un papel importante en el clima laboral.

**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 los motiva, incentiva y les ofrece recompensas por lograr objetivos. En este caso, el líder ofrece consejos a los trabajadores para que consigan resultados e insinuando lo malo que no es cumplir con el deber

Considera que sus empleados son como sus hijos y hay que orientarlos, No delega responsabilidades, Puede ser amable, atento y servicial, Cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado y Considera a las demás personas limitadas.

**EL LIDERAZGO 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. 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.

**EL LIDERAZGO LATERAL:** Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes. Se suele realizar entre personas que se encuentran en el mismo rango o puesto dentro de la empresa, y no es una relación entre jefe y empleado.

Se trata de que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciándolos. No es necesario ser jefe para ser líder, ni si quiera estar a cargo de cierta operación, aunque sí se tenga responsabilidad sobre ella, y el liderazgo lateral es un claro ejemplo de esto

**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. El comportamiento del líder se adapta al equipo de trabajo para conseguir los mejores resultados

4 tipos de liderazgo a aplicar: El líder ordena , El líder persuade y El líder participa.

**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.

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. La tecnología que inspira el pensamiento sistémico es la que se utiliza con los misiles teledirigidos, en donde, aunque el objetivo o meta específica sea movible se tiene la capacidad de llegar a dicho objetivo de varias maneras. Sus Beneficios permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

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.

Por lo general seda el ciclo y los cambios 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.

Ya tambien 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. En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra. Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses .La preparación 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 La discusión Como se ha dicho, 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 Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.

Las propuestas Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial ya que el cierre y el acuerdo Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también 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.

Para finalizar se entiende que el liderazgo es universal ya que existe desde los inicio de la humanidad y en la actualidad se ha convertido en el punto clave de toda organización, institución, sistema, comunidades y naciones.

Es importante el liderazgo para todos los seres humanos, por que debemos estar orientados y guiados en la búsqueda de objetivos para alcanzar metas propuestas en la visión asi mismo la definición de liderazgo es amplia y aplicable a casi todas la situaciones de interacción humana tomamos al liderazgo como una función social, antes que como un rasgo de personalidad. Todo ser humano es un líder potencial y en la medida que desarrolla sus habilidades podrá desempeñar esa función adecuadamente.

#### CITA TEXTUAL

Fernando Najera.( 2021). El lider es el que seda por los conocimientos y la empatia y disciplina de una persona.

#### **Bibliografia**

[https://www.academia.edu/34980143/Unidad\\_03.\\_Poder\\_y\\_autoridad\\_trascendencia\\_del\\_liderazgo\\_basado\\_en\\_valores](https://www.academia.edu/34980143/Unidad_03._Poder_y_autoridad_trascendencia_del_liderazgo_basado_en_valores)

<https://www.gestion.org/tipos-de-liderazgo>

<https://www.gestiopolis.com/el-liderazgo/>