



**Nombre de alumnos: Cristhian Nájera Jiménez.**

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

**Nombre del trabajo: “Ensayo Unidad 3”**

**Materia: Dirección Y Liderazgo.**

**Grado: 7mo Cuatrimestre.**

**Grupo: “A”**

**PASIÓN POR EDUCAR**

Comitán de Domínguez Chiapas a 30 de noviembre Del 2021.

### **UNIDAD 3: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

Desde el inicio y por naturaleza las personas somos sociales es decir pertenecemos a diferentes grupos sociales, en este caso debemos tener o ser un líder que con su liderazgo ayude al grupo social a salir adelante por lo mismo el liderazgo empresarial consiste en la habilidad o proceso por medio el cual el líder busca desarrollar el máximo potencial en la empresa y los trabajadores, basándonos en las empresas o habitualmente en nuestros municipios donde radicamos podemos destacar también las organizaciones o pequeños grupos sociales que hemos conocido ya por algunos años, esto quiere decir que no necesitamos a un líder únicamente en las empresas o en ese ámbito, sino también en nuestros pequeños grupos sociales para así saber que perseguimos junto a ellos y nuestros demás compañeros, por lo mismo podemos destacar los diferentes tipos de liderazgo o líderes en los cuales podemos agregar los líderes naturales que a diferencia de los líderes transformacionales, estos nacen con ese don o capacidad para liderar un grupo social, este don es nato y no es necesario que se les delegue un cargo, por otro lado el liderazgo transformacional es el más completo ya que obtiene el liderazgo a través de sus experiencias con el paso del tiempo y este si obtiene un cargo autoritario por eso se dice que es el más completo, del mismo modo podemos hacer más comparaciones o remarcar otros tipos de líderes como el liderazgo burocrático que se basa en hacer valer sus normas sin importar que este afecte a la empresa, es demasiado estricto a diferencia del liderazgo de la curva que este se basa en el buen ambiente laboral y que exista el compañerismo y la armonía en el área de trabajo.

Siguiendo con las comparaciones en los líderes podemos destacar otra muy completa en cuanto a diferencias ya que tenemos un liderazgo autocrático este quiere decir que él toma las decisiones y él las lleva a cabo sin consultarlas con nadie, a diferencia del liderazgo democrático que pide las diversas opiniones de los trabajadores del mismo modo podemos agregar el liderazgo laissez faire en este son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión ya que aquí el líder es muy pasivo que es lo que les da más poder a los trabajadores suele ser efectivo en ocasiones y una de sus ventajas es que si el líder se ausenta los trabajadores saben suplirlo en conjunto y eso hace que la empresa siga funcionando bien, otro tipo de liderazgo es el paternalista este como su nombre lo dice trata a los empleados como sus hijos pero también suele ser muy autónomo en sus decisiones ya que él decide sin consultar con nadie, del mismo modo destaca el liderazgo carismático este líder es el “buena onda” ya que se puede tener confianza y acercamiento con él, esto potencia la confianza y comunicación en la empresa lo que hace que la empresa rinda más en todos los

aspectos, por otro lado destacamos el liderazgo natural donde se hace una excepción porque la influencia es entre personas del mismo rango, se podría decir que es entre líderes, así como el liderazgo situacional que como su nombre lo dice se adapta a las situaciones en las que este la empresa y así sacar adelante a la misma.

Debemos de destacar la importancia de los líderes en los grupos sociales o empresas ya que estos son la cabeza de la organización y aunque hay de líderes a líderes haciendo referencia a líderes buenos y malos en el aspecto que hay quienes merecen serlos y quienes no, ya que muchos no lo llevan a cabo de manera correcta o simplemente no están hechos para ser líderes y de este modo los trabajadores en conjunto con la empresa no funcionan de manera correcta ocasionando pérdidas en la empresa o simplemente un mal funcionamiento.

Como ya hemos destacado los diferentes líderes y sus posibles ventajas y desventajas así como sus características también debemos de remarcar los tipos de pensamiento que van de la mano con el liderazgo, de este modo reconocemos que el pensamiento sistémico es el tipo de pensamiento o análisis con una visión sistémica, es decir, de la dinámica de sistemas, donde se busca comprender el funcionamiento desde el conjunto de las partes como un todo, a través del método científico, el pensamiento sistémico nos ayuda a entender la complejidad de un problema sin simplificaciones, teniendo en cuenta cómo los diferentes elementos se afectan entre sí, su importancia se basa en es un instrumento fundamental para guiarse a uno mismo y dirigir a otros con eficacia, también resulta útil para crear y dirigir equipos, pues cada equipo de personas funciona como un sistema ya sea un método científico o método holístico, el pensamiento sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos de este modo 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, el pensamiento sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, al llevar a cabo esta herramienta todo se simplifica de una mejor manera de este modo nos damos cuenta la importancia de este pensamiento y ejercerlo en conjunto con el liderazgo.

Un proceso de negociación consta de una serie de etapas que tratan de resolver un conflicto de forma satisfactoria para las partes, por tanto, negociar no es otra cosa que convencer, pero nunca por medio de la imposición, de hecho, ambas partes deben salir beneficiadas para que tenga éxito, para que la negociación llegue a buen puerto, los especialistas

recomiendan analizar el problema desde la perspectiva del otro, ver de qué manera la contraparte evalúa el conflicto y qué motivos lo llevan a negociar, apropiarse de sus planteos y, a partir de allí comenzar a estudiar y definir cuál sería la mejor solución para satisfacerlos, a su vez, una tarea fundamental que se debe realizar antes de cualquier negociación es determinar de forma clara qué diferencias puntuales separan a las distintas partes involucradas en el conflicto y cuáles son las prioridades que tiene cada una, el trabajo del negociador consiste también en ampliar el horizonte, para permitir así el surgimiento de soluciones e ideas que conformen a ambas partes, una herramienta que en ocasiones resulta de gran utilidad es pedir la opinión de un tercero ajeno a la negociación, para que aporte una mirada objetiva de la situación y de ese modo ampliar más las opciones para llevar de manera correcta la negociación.

Del mismo modo la negociación tiene sus técnicas y etapas la primera de estas es la preparación que bien como su nombre lo dice tenemos que prepararnos para la negociación con el fin de poder alcanzar nuestros objetivos, aquí debemos de planificar la forma de negociar y que queremos conseguir así como hasta donde podemos ceder, siguiendo con la discusión en esta parte se discuten los intereses personas de las dos partes, que objetivo tiene cada uno siguiendo con las señales, aquí es donde las dos partes deben de estar atentas a ellas ya que esto podría jugar a sus favor o en contra, de este modo se llega a las propuestas aquí se lanzan las primeras ofertas saliéndose un poco de las primeras posturas para poder seguir avanzando en la negociación, del mismo modo llega el intercambio, aquí se exige que ambas partes o una de ellas tiene que renunciar a una cosa a cambio de otra con el fin de llegar a su objetivo, para ir cerrando la negociación se encuentra el mismo cierre y el acuerdo, aquí ya se llegó a un acuerdo en cuanto a los términos apropiados para ambas partes, ya que las dos partes sacaron lo más conveniente para cada ellas y así ambas partes quedaron lo más satisfechas posibles con el fin de que ambos prosperen en el acuerdo llevado y los dos hayan alcanzado sus objetivos.

Para lograr la supervivencia de cualquier organización es vital el liderazgo, debe de haber un líder que cuente con talento que conozca y utilice adecuadamente sus capacidades para guiar y dirigir, sin importar si se trata de una gran empresa o de un grupo pequeño de personas, un líder será capaz de establecer una buena comunicación y mejorar la capacidad de integración de los miembros, todo con el fin de lograr un objetivo en común, en pocas palabras, la importancia del liderazgo recae en que es la pieza clave para la supervivencia de cualquier organización, del mismo modo el liderazgo sistémico es aquel en que el líder es

capaz de sentir y entender que todos formamos parte de un sistema, con múltiples subsistemas usarlo nos dará una mejor eficiencia a la hora de trabajar, en el ámbito empresarial también debemos de saber las técnicas de negociación y como llevarlas a cabo ya que su importancia es vital en este ámbito, las técnicas de negociación ayudan a resolver problemas, responder a objeciones y manejar eficientemente los conflictos, además, permite cerrar acuerdos entre las partes y mantener buenas relaciones en el largo plazo, todo con el fin de llevar a las empresas a su máxima potencia y su buen rendimiento y funcionamiento

### **Referencia bibliográfica**

Antología de enfermería, pág. 59-92. Obtenido de <http://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/assignatura/c65c73c0796f0ed8259648999805c799.pdf>