



NOMBRE DEL ALUMNO(A): ADILENY LOPEZ ROBLERO

CATEDRATICO(A): MIREYA DEL CARMEN GARCIA

TRABAJO: ENSAYO

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

GRADO: 7MO CUATRIMESTRE

GRUPO: "B"

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS A 02/12/2021

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Liderazgo natural

El liderazgo natural es aquel que lidera en cualquier nivel de la organización y satisface las necesidades del propio grupo. Es una manera de liderazgo tipo democrático. Suelen ser líderes comunicativos, que motivan y satisfacen las necesidades de los miembros de su equipo.

Quien ejerce el liderazgo natural cuenta con rasgo de personalidad, forma de pensar, hábitos y maneras de actuar que lo convierten automáticamente en la persona dominante a quien seguir.

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

El liderazgo transformacional es un estilo de liderazgo en el cual los líderes alientan, inspiran y motivan a los empleados a innovar y crear y dar forma al éxito futuro de la empresa.

Es un método pensado para fomentar el cambio y la creatividad, se trata de un proceso que busca influir, guiar y dirigir a los miembros de una empresa para seguir a su líder de forma voluntaria.

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. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

Se trata de la manera más formal de liderar, en un liderazgo burocrático, el líder dirige a los miembros del equipo hacia la consecución de tareas a partir de una serie de normas y reglamentos estrictos, precisos y muy concretos.

El liderazgo es un sistema organizativo que se encarga de administrar y gestionar determinados asuntos, siguiendo un conjunto de reglas y procedimientos específicos.

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. Está bien cuando se trata de decisiones económicas o empresas, por ejemplo, con materiales peligrosos, pero hay que tener cuidado con este liderazgo y sus consecuencias.

LIDERAZGO “DE LA CURVA”

El de la curva procura un entorno satisfactorio, donde los empleados se sientan motivados para que la productividad también sea elevada, es lo más parecido a la felicidad en el trabajo. El nombre de los líderes de la curva, son líderes muy bien calificados y que trabajan por el éxito del equipo. 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.

EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Se entiende como un proceso o habilidad por el que una empresa puede influir en los demás para conseguir objetivos. La idea es conseguir el máximo potencial de los trabajadores para que se satisfagan las necesidades de la empresa. Es una habilidad que todas las personas pueden desarrollar y por lo cual el líder de la compañía o del departamento es capaz de influir en los trabajadores para lograr sus objetivos. Aunque a muchos no les parezca bien el uso del liderazgo autocrático se utiliza en muchos negocios, pese a que en la actualidad el liderazgo basado en el miedo o superioridad no funciona como tiempo atrás de imaginaba porque, aunque se consiguen resultados nunca llegará a obtenerse la máxima productividad y resiente también en los trabajadores.

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 el tipo de pensamiento o análisis con una visión sistemática 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.

La actual sociedad

está llena de diferencias, de diversidad, de elementos, rasgos, realidades, circunstancias, mayores y menores, que subrayan a cada uno de los grupos humanos a los que se pertenece, bien sea por razón étnica, lingüística, religiosa, social, profesional.

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.

Al no atender las cosas como parte de un conjunto global, lo hacemos como si existieran por sí solas, sin tener en cuenta que nada ha surgido sin la intervención de otras partes, y todo el sistema que las sostiene con sus procesos previos.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Las técnicas de negociación son los métodos o estrategias utilizadas en un proceso de negociación. Con el propósito de obtener los mejores resultados para las partes involucradas. Ante todo, es importante que cualquier persona que negocia conozca estas técnicas para que pueda alcanzar los mejores acuerdos.

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. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

La preparación

En esta fase hay que determinar qué es lo que se quiere conseguir, cómo se va a hacer y hasta dónde se puede ceder. Es importante tener toda la información posible sobre nuestro oponente y conocer sus objetivos y circunstancias.

La preparación es el paso previo fundamental en todo proceso de negociación. Sin ella podemos afirmar con total seguridad que los resultados serán adversos. Un negociador cultiva sus cualidades, estudia, revisa y se autoevalúa permanentemente. Se prepara para cada proceso de negociación.

Negociación del precio

La negociación entre vendedor y comprador consiste en el encuentro del punto de equilibrio entre las dos partes. En general, la parte vendedora se centra en obtener el máximo beneficio posible de la transacción, mientras que la parte compradora se centra en lo que maximiza el valor de la oferta.

El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad, el concepto calidad no se expresa en un solo parámetro, el concepto calidad no es mensurable, las cifras que se emplean en calidad no tienen sentido propio