



# ENSAYO

Nombre del Alumno: Flor Grisell Zárate Gómez

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo

Parcial: III

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Mendez Gonzalez

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 7mo

Pichucalco, Chiapas a 20 de Noviembre de 2021

Flor G. Zárate Gómez

Nombre del profesor: Beatriz A. Mendez Gonzalez

20 de noviembre de 2021

# **EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

## **Tipos de liderazgo y sus estrategias**

Un líder observa la capacidad de su gente para resolver problemas, estimula a cada uno, aprovecha las sinergias que se producen, ya que sabe que varias cabezas piensan más y mejor que una.

Estimula el crecimiento de sus colaboradores y, cuando los ve preparados, delega funciones sin temor de las decisiones que tomen. Los apoya pero hasta cierto punto, de manera que no pierdan la capacidad de operar solos y con libertad. El verdadero líder no espera que las oportunidades llamen a la puerta, él las genera sí es necesario. Está acostumbrado a luchar por lo que quiere, y sabe que a partir de su esfuerzo surgen logros que, tarde o temprano, se convierten en realidad. Nunca pide que lo tomen como modelo. Él hace, da el ejemplo, influye positivamente y es seguido por sus valores personales y profesionales.

En cualquier caso, el líder de una empresa con o sin fines de lucro, adopta por decisión propia la responsabilidad de promover los cambios internos que permitan oportunamente a la empresa a llevar a cabo cambios que le permitan navegar en las turbulentas aguas de nuestro mundo global. Sin dejar de reconocer que es muy extraño que un líder logre tan relevante tarea por si solo, generalmente cuenta con un equipo de colaboradores quienes a su vez también asumen esta responsabilidad y es este equipo guía o equipo líder el que finalmente hace la diferencia entre empresas que crecen de manera rentable, de aquellas que se estancan o peor aun desaparecen inadvertidamente.

El liderazgo no es igual para todos. Cada líder tiene su propia personalidad y experiencia que influye en su estilo particular. Ese estilo puede evolucionar con el tiempo. Es decir, el líder que eres hoy puede ser diferente del que quieras ser en el futuro. Existen 12 tipos de liderazgo. Un estilo de liderazgo es la clasificación de cómo pones en acción tus habilidades para dirigir. Como ya sabemos, los líderes tienen muchas fortalezas. Sus días transcurren con grandes responsabilidades, como las de motivar a otros, pensar con creatividad para resolver problemas y tomar riesgos. Sin embargo, no hay dos líderes iguales. La manera en que cada uno afronta las mismas obligaciones puede ser absolutamente diferente una de otra.

Los líderes tienen la responsabilidad de garantizar que los equipos cumplan con los objetivos de la organización.

La mirada sistémica en las organizaciones da una perspectiva de mayor alcance e impacto, apoyándose en lo no visible, y contribuyendo así a la transformación estructural, sostenible e innovadora. En términos de recursos humanos, consiste en pensar como un todo, con el fin de no crear organizaciones fijas sino cambiantes y adaptables a las dificultades.

El pensamiento o enfoque sistémico, busca evitar las soluciones rápidas y muchas veces obvias, por ejemplo si las ventas están bajas, es porque los vendedores no son los indicados. No digo que los vendedores no tengan mucho o poco que ver en un tema tan importante como las bajas ventas, lo que quiero enfatizar es que no es un problema aislado que implique una solución aislada.

Entendemos al ser humano en su totalidad, desde su parte holística, y actuamos en los tres grandes campos: la mente, el cuerpo y la emoción. Tradicionalmente se ha querido desarrollar a las personas desde la parte cognitiva, hoy ya sabemos que es una forma limitada. Es por ello por lo que somos firmes a la hora de incluir la corporalidad y las emociones como método seguro de aprendizaje, sin desligarlo de lo cognitivo.

Por otro lado, las técnicas de negociación se definen cómo los mecanismos y modelos de conducta que las partes utilizan para influir sobre el otro y lograr una solución satisfactoria de un encuentro conflictivo. Estas acciones se basan en el poder potencial de las partes implicadas en la negociación. Claro que, el proceso de negociar no es un proceso fácil. Por ello al utilizar las técnicas de negociación se deben tomar en cuenta las necesidades de las partes involucradas. Así como el poder de negociación de cada una de las partes. Existen diferentes tipos de negociación, de acuerdo con los objetivos y con las circunstancias en que se da cada caso.

Podemos afirmar que un adecuado conocimiento y aplicación de las técnicas de negociación resulta determinante para llegar a un acuerdo exitoso. Estas técnicas son herramientas poderosas que permiten que en una discusión bilateral se lleguen a alcanzar soluciones de beneficio mutuo. Esto si se considera que ambas partes tienen unos intereses comunes y otros en conflicto.