

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

Daniela Mildred Ramos Aquino

7mo cuatrimestre grupo D

**Docente. Lic. Alberto de Jesús López
Muñoz**

20 de Noviembre del 2021

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

```
graph LR; A[EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO] --- B[TIPOS DE LIDERAZGO]; A --- C[PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO]; A --- D[Técnicas de negociación];
```

TIPOS DE
LIDERAZGO

PENSAMIENTO
SISTÉMICO Y LIDERAZGO

Técnicas de
negociación

TIPOS DE LIDERAZGO

Liderazgo natural

Liderazgo transformacional

Liderazgo burocrático

Liderazgo de la curva

Son

Personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo y más que aceptado.

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

Su objetivo es

Cumplir 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.

Basándose en

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.



Tipos de liderazgo

Liderazgo LAISSEZ FAIRE

Liderazgo parentalista

Consiste En

el líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión.

Funciona cuando

Las personas que forman parte de la empresa cuentan con cierta antigüedad en la empresa

Fracasa cuando

en caso de un equipo nuevo o con pocos conocimientos de sus funciones

Consiste en

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

Tipos de liderazgo

Liderazgo carismático

Liderazgo lateral

Liderazgo situacional

Es

Es el

Definiéndose como

Modelo de Hersey-Blanchard

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.

No saben y no quieren
No saben, pero quieren
Saben, pero no quieren
Saben y quieren

- El líder ordena
- El líder persuade
- El líder participa
- El líder delega

Cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciándolos

Pensamiento Sistémico

Características

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
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

Es

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa

Comprende

Una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo

Por ejemplo

Los cinco porqués
Ciclo reforzador
Ciclo Compensador

Visión global, balance del corto elementoslazo,
reconocimiento de los sistemas y elementos

Negociación

Cómo hacerlo

Es

El principio fundamental en la negociación es:
si no tenemos que negociar, no negociemos;
por

tanto, el vendedor haría muy bien en situarse
en una posición en la que no tuviera que
negociar,

exponiendo sus condiciones con firmeza y
seguridad, como si este fuera inamovible sin
emplear

términos como «alrededor», «sobre», «más o
menos».

Proceso de resolución de un conflicto entre
dos o más partes, pues hay siempre, bajo
la negociación, un conflicto de intereses.

Fases

Preparación, discusión,
señales, propuestas,
intercambios, Cierre y
acuerdo