



Lic. enfermería

Dirección y liderazgo

Ing. Eduardo Enrique Arreola Jiménez

Ensayo-El pensamiento de liderazgo

E.L.E Andrea Guadalupe Ramírez Pérez

Tapachula Chiapas

11/11/2021

# INTRODUCCIÓN

En el pensamiento del liderazgo hablaremos en como es el tipo de estrategia en las corporaciones, en ver en que consiste en cada uno su evaluación donde consiste en empaquetar y compartir sus mejores prácticas, conjuntos de conocimientos donde los líderes estarán cualificados para que estos sirvan como recursos de valor agregado para favorecer el crecimiento de la empresa o negocio. Y también tratara de introducir nuevas formas de pensamiento donde puedan impactar el trabajo con los consumidores hasta en el lugar del trabajo.

También explicaremos sobre los tipos de liderazgo ya sea el liderazgo natural, transformacional, el liderazgo burocrático, el liderazgo de la curva, empresarial, autocrático, democrático y el liderazgo laissez faire donde se dará a conocer las funciones de cada uno de los tipos del liderazgo ventajas y desventajas que puede tener estos líderes en una empresa y quienes pueden ejercer el liderazgo en la agencia. También daremos a conocer el pensamiento sistémico y las técnicas de negociación de las personas a la hora de comprar productos o a cambio de para su beneficio de la persona.

## El pensamiento del liderazgo

Está conformado por los tipos del liderazgo que son:

### ▲ El liderazgo natural

Este tipo de liderazgo trata de no ser reconocido como tal con un título si no que la persona ya es apto o es apto de esa actitud de ser un líder donde él ya sabe cómo obligación perfectamente que es un líder sin que lo demás lo puedan cuestionar por su gran trabajo que pueda hacer tras los transcurso de los días.

### ▲ El liderazgo transformacional o el más completo

En este liderazgo se suelen llamar los auténticos líderes porque estos líderes trabajan con esa motivación con sí mismo y con los demás donde vera ciertos objetivos para transformar, innovar y motivar al equipo y poder crecer y lograr esa meta el éxito y el futuro de la empresa, ya que este liderazgo cuenta con la responsabilidad de las organizaciones.

### ▲ Liderazgo burocrático

Este tipo de liderazgo conlleva al líder que dirija a los miembros del equipo siempre tomando en cuenta las normas y reglamentos para el objetivo de la empresa donde los miembros tendrán que dar a seguir de acuerdo los planes de la empresa.

### ▲ Liderazgo "De la curva"

En este liderazgo es muy motivador donde el líder tiene esa motivación al grupo donde se sientan seguros para trabajar para que también la productividad sea elevada y sea el éxito del equipo.

### ▲ Liderazgo empresarial

Este liderazgo es capaz de influir en los demás que tiene el potencial al máximo en la empresa donde el líder y el empleado son capaces de trabajar al máximo que tienen una buena comunicación, carisma, entusiasmo, visión a futuro en el trabajo.

### ▲ Liderazgo autocrático

El liderazgo autocrático es un líder donde él, es que toma las decisiones sin ninguna participación significativa de los demás donde el solo va dictar el plan de trabajo sin tomar ciertas participaciones de los demás donde también va a tener ciertas características como capacidad de expresar sus ideas de forma directa y una desventaja de esto es que si algo sucede la responsabilidad no cae sobre los trabajadores sino del líder.

### ▲ Liderazgo democrático

Este liderazgo fomenta la participación de grupo o dejando que los empleados opinen sobre los trabajos de la empresa donde ellos tendrán esa participación donde opinaran en lo que está bien o mal para la empresa y los beneficios que pueda tener.

### ▲ Liderazgo laissez faire

En este se basa en que los empleados toman las decisiones y trabajan sin el líder porque el líder tiene esa confianza de su equipo y es una clase de liderazgo no autoritario que confía en la experiencia y en la motivación del empleado.

### ▲ Líder paternalista

Aquí en este liderazgo ofrece consejos a los empleados de cómo hacer su labor de forma adecuada donde se verán obligados a realizar su labor porque da a entender que no cumplir con la obligación lleva a más repercusiones para en cuanto a ellos y en la empresa.

#### ▲ Liderazgo carismático

Tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores y dar buenos resultados en la empresa, ya que es capaz de hacer que los trabajadores den lo máximo de sí.

#### ▲ Liderazgo lateral

Aquí no existe ninguna relación entre el jefe y el empleado si no que se basa en la capacidad para influir con personas del mismo nivel para alcanzar los objetivos comunes de la empresa pero aplicando o fijando las metas, pensar sistemáticamente y de mayor importancia que la persona ejerza y así la capacidad de influenciar y conseguir que las personas hagan lo que este les ordena.

#### ▲ Liderazgo situacional

Se basan en aquellos líderes que adoptan distintos estilos de liderazgo donde atienden las necesidades y diferentes situaciones del equipo.

### **PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO**

Es el análisis de una visión sistémica donde se busca comprender el funcionamiento desde el conjunto de un todo a través de método científico y en la actual sociedad como también sociedad del conocimiento ya que en el éxito de la organización dependen de la interacción y la

comunicación Cuando falla la interacción, todos los esfuerzos adicionales de las empresas se dañan como lo menciona Peter senge El Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular, donde se estudia el todo para comprender sus partes Pasar por alto el funcionamiento sistémico de las cosas implica realizar actuaciones atrevidas cuanto menos y faltas de precisión algunas características de este pensamiento sistémico son 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.

## **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

En esta técnica pues viene siendo parecido como vender y es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes pero siempre la negociación lleva conflictos de intereses como los siguientes pasos:

De preparación: Donde aquí ya debemos de haber pensado que es lo que vamos a conseguir y como tratando de descubrir los objetivos.

Discusión: Pues aquí se va a conversar sobre el intercambio o producto donde aquí se hablaran de la conveniencia de ambas donde el otro no tenga que arriesgar más allá de lo planeado.

Señales: La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe donde ya se había dicho sin arriesgar más allá de lo

planeado cuando la persona no está de acuerdo con el precio o el pago esta es una señal que el proveedor tiene hacer para buscar estrategias.

Propuestas: Es de aquello que se negocia como que dispuesto esta para la propuesta si le conviene por lo dicho ya sea capacidad, función el precio o los tipos de pagos a tratar.

Intercambio: este es algo a tratar a cambio de algo si nos parece o renunciar eso por la otra ya que cualquier propuesta debe ser incondicional.

Cierre y el acuerdo: Aquí ya es el cierre de venta o cambio llegando a un acuerdo haciéndolo con firmeza y segura de los que ya se había hablado.

## Bibliografía

Antología UDS