



Mi Universidad

Félix Orlando Demeza Gutierrez

Mtra. Yesenia Sánchez Sánchez

Dirección y liderazgo

7° Cuatrimestre

**Mapa mental de tipos de liderazgo y técnicas de
negociación**

Ocosingo Chiapas a 01 de diciembre del 2022

El líder carismático es 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

- Sus características**
- *Tiene gran capacidad de convicción
 - *Es buen motivador
 - *Es capaz de asumir riesgos
 - *Crea admiración
 - *Tiene visión del futuro
 - *Tiene buena capacidad de persuasión
 - *Genera confianza
 - *Es informista
 - *Es positivo

Liderazgo carismático

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

¿En que consiste el liderazgo o líder lateral?

Se trata de cualquier persona puede dirigir sin tener que ser jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciándolos- no es necesario ser jefe para dirigir, ni siquiera estar a cargo de cierta operación

Liderazgo lateral

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

- *Es creativo
- *Es interactivo
- *Inspiran la innovación de su grupo

Liderazgo transformacional

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.

- Sus características**
- *Dirigen sus empleados
 - *Promueven sus trabajos de alta calidad

Liderazgo burocrático

Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese rol a la perfección el liderazgo natural es aquí el que nace trayendo esa habilidad de poder liderar un grupo sin la necesidad de ser capacitado para ser líder

- Sus características**
- *Son empáticos y amables
 - *Conoce y aplica la importancia del aprendizaje mutuo
 - *Le gusta la creatividad
 - *Su comunicación interpersonal es asertiva

Liderazgo natural

Tipos de liderazgo

Liderazgo paternalista

Tiene confianza en sus empleados. 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.

- Sus características**
- *Considera que sus empleados son como sus hijos y hay que orientarlos
 - *Puede ser amable Aumento y servicial
 - *Cree que solo él tiene la razón y es muy desconfiado
 - *Considera a las demás limitadas
 - *Piensa que lo que más motiva es el dinero y el poder

Liderazgo democrático

- *Es capaz de manejar grupos y saber lo que hay que hacer, resultará más fácil comprobar los niveles de desempeño de los trabajadores con el objetivo de conocer las desviaciones existentes con respecto a sus órdenes.
- *Es especialmente interesante en caso de trabajadores que necesitan órdenes, aunque también se pueden producir complicaciones con empleados que quieren expresar su opinión.
- *Es decir, un líder que toma en cuenta la decisión del equipo, toma en cuenta participaciones para así definir de acuerdo con el equipo de trabajo de la manera en que todos estén de acuerdo trabajar de tal forma

Liderazgo autocrático

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador. Todo se centra en el líder, tanto las decisiones como las responsabilidades.

Es decir, se auto manda sin tomar tanto en cuenta la decisión del equipo, se tiene que hacer lo que él quiere sin pedir opiniones y sin pensar que alguien no le guste o sí.

- Sus características**
- *Seguro
 - *Responsable
 - *Capacidad de liderazgo directa
 - *Capacidad de expresar sus ideas de forma directa
 - *Experiencia dentro de la empresa

Liderazgo situacional

Es un modelo de liderazgo mediante el que el líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados, adaptando así el estilo de liderazgo más eficaz en cada momento y de acuerdo a las necesidades del equipo.

Liderazgo empresarial

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

- Sus características**
- *Buena capacidad de comunicación
 - *Buena capacidad de motivación del equipo
 - *Carisma
 - *Entusiasmo
 - *Capacidad de resolución
 - *Visión de futuro
 - *Disciplina

Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses. En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

La discusión

En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

La preparación

Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose. La señal es un medio que utilizan los negociadores

Las señales

son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta

Las propuestas

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

El intercambio

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte

El cierre y acuerdo

Técnicas de negociación

