

Nombre de alumno:

DE LEON PEREZ JENNY CITLALI

Nombre del profesor:

ANGELA ZABALETA VILLATORO

Nombre del trabajo:

**MAPA CONCEPTUAL “TIPOS DE LIDERAZGO, PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO Y
TECNICAS DE NEGOCIACION”**

Materia:

DIRECCION Y LIDERAZGO

Grado:

7TO CUATRIEMTRE

Grupo: (A), ESCOLARIZADO.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Tipos de liderazgo

LIDERAZGO NATURAL

Líder representa ese "rol" a la perfección

Muy apreciado por el grupo y aceptado

Su acción de buen hacer y el día a día

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL – EL MÁS COMPLETO

Actúan bajo su auténtico poder de motivación

Objetivo y sus premisas son transformar, innovar motivar al equipo, y de ahí crecer

LIDERAZGO BUROCRÁTICO

Cumplir a rajatabla las normas

Necesidad de llegar a los objetivos necesarios

Rigidez absoluta en el modelo de gestión

LIDERAZGO "DE LA CURVA"

Se basa en la "curva de la felicidad"

Si funciona bien, si hay motivación, productividad elevada

Entorno satisfactorio hay felicidad

EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Capaz de influir en los demás para lograr el objetivo

Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores

Creatividad • Disciplina • Escucha activa • Honestidad • Estrategia

EL LÍDER AUTOCRÁTICO

Asume la responsabilidad en la toma de decisiones

Competente y capaz de tomar las principales decisiones

Seguro • Responsable • Capacidad de liderazgo

EL LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Fomenta la participación de la

EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

El líder es pasivo, liberal los trabajadores tiene la mayor decisión

EL LÍDER PATERNALISTA

Confianza en sus empleados, ofrece consejos a los trabajadores

EL LIDERAZGO CARISMÁTICO

Capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores

Visionarios e inspiradores buen uso de la comunicación

EL LIDERAZGO LATERAL

Capacidad para influir en personas de un mismo nivel

Dirigir sin tener que ser el jefe

EL LIDERAZGO SITUACIONAL

Adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la

EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Se basa en la percepción totalidades para su análisis, comprensión y accionar.

El éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación.

Características

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
• Es un lenguaje circular en vez de lineal

Consta de metodología, beneficios, estrategias del pensamiento sistemático, idioma universal, soporte para el pensamiento sistemático

ARQUETIPO

Las demoras se presentan tanto los ciclos reforzadores como en los compensadores

CICLOS COMPENSADORES: ESTABILIDAD, RESISTENCIA Y LÍMITES

EL CICLO REFORZADOR

CICLO Y LOS CAMBIOS

EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO "ESLABONES" Y "CICLOS"

Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

Pensamiento sistémico la "estructura" es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios

Negociar es un proceso muy parecido a vender

La preparación de fase se define con lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo

Discusión las personas negocian

La señal medio de negociación para indicar su disposición a negociar

Propuestas son aquello sobre lo que se negocia

El intercambio Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación

El cierre y el acuerdo Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo

Negociación del precio Es la objeción típica