

**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